

保生存, 求发展

——2012年上半年家居市场回眸

按照行业的特性,我省家居市场刚刚度过了(3~6月)春季旺季。尽管如此,受上游行业房地产业的影响,今年上半年家居市场仍有下滑趋势。如何在危机的大环境下求得生存与发展,成为所有大中小型家居企业的共同目标。为此,针对今年上半年家居市场的发展状况,记者采访了行业专家,请他们为作为我省家居业风向标的合肥家装市场指点迷津。

刘冬梅 记者 董方



未来: 危机中寻求机遇, 拓宽思路

由于房产的持续低迷、物价的居高不下,消费者的家装需求也相应降低,加之国家政策没有改变,合肥家居行业竞争的激烈情况下半年有进一步蔓延和加重的可能。

对于家装行业竞争压力过大,不合理竞争屡见不鲜的情况,合肥建筑装饰装修管理处牛科长表示:“当行业景气时,企业往往是一片红火景象,什么企业都能生存发展,但是在环境受限的情况下,就只能优胜劣汰了。管理处本着‘扶大、扶强、扶

优’的原则,择优拔劣,缩小不规范的小企业的发展空间。我们采取公开通报的方式,评选出最优工地和最差工地。另外我们从制度和经管方式上不断突破创新,及时处理消费者的投诉,并到达现场实地解决。全方位,多角度确保消费者利益不受损害。”

由于国家对商品房严格控制,而对写字楼、广场等商业地产有所松动,因而不少中小型家装企业进行了内部调整,目标转向工程装潢方面。这对于缓解竞争压力无疑是一个良策。

现状: 中小公司面临危机, 仅两成企业能持平或略有上扬

由于政府加大对房地产行业的宏观控制,家装的市场份额大幅度下降,建材市场的生存也举步维艰。作为合肥建筑装饰行业协会副秘书长,张清眼中的合肥家装行业,自年初开始,就有下滑危机。张清表示:“据不完全统计,截至7月中旬,合肥近80%的家居类企业出现下滑,部分企业甚至下滑了50%。10%的企业持平,10%的企业能逆势上扬。”另外,近50家家装企业因为抵挡不住“酷暑”的侵袭已经悄

然退市。即使5、6月份出现售楼量增多,楼价上涨的现象,也是综合因素影响的结果,并不真正反映消费者购楼热情。

每年的春季是家装业的旺季,今年同期相比,虽然也有几万套交房,但是明显大不如前。本着买涨不买跌的心理,不少消费者选择持币观望,等着房价低一点,再低一点。

不少消费者十分关注家装的价格,是否还能有众望所归的大幅降价情况,张清告诉记者:“家

装企业,如家福特,它的利润来源于进驻商家的租金。现在家装市场不景气,入驻商家减少,装饰企业利润空间不断减小。有的企业为了生存,甚至会接一些没什么利润的工程,以留住技术工人,留住企业的根本。市场上,虽然打出折扣优惠的旗号很多,但实际下调空间微乎其微。”他还表示:“价格不是王道,性价比才是真正的王道,质量、价格以及服务三者缺一不可,消费者要客观冷静地对待优惠折扣。”

营销模式: 因时、因地制宜, 不断创新

家居企业的主要目标客户群的年龄层次、文化素养、个人喜好和审美水平不同,对住宅装修的需求也是千差万别,如何满足购房业主的个性化需求呢?这就要求企业像房地产企业一样,把市场研究与开发作为一个重要的营销流程,从而发掘有潜在价值的目标客户,为企业创造财富。

对于中国家装市场营销模式而言,已从简单的传统销售向概念营销、服务营销、体验营销、情

感营销、知识营销、差异化营销转变。作为家居行业,不太可能采用一种模式来发展,因为各地、各企业的情况不相同,没有、也不可能寻找到一种放之四海而皆准的发展捷径。这些年来有些企业热衷于在这方面寻找出路,热衷于模仿其他行业的发展模式,比如国美、苏宁等电器行业的连锁模式,但家装企业因为责任、市场定位的不同,几乎没有可能从这些模式中找到自己的道路。

百度家装 8周年 八店同庆 钜惠江淮



8重豪礼·一降到底

800万装修基金·惠及江淮

百度家装套餐 圆您家居梦想

价廉物美自古以来就是商品市场不可调和的矛盾,如今的家装市场更是如此。而这一难题在百度家装288、466、777、999套餐装饰出现后,迎刃而解。作为套餐装饰模式缔造者,百度家装依靠自身品牌优势和强大的市场占有率,整合下游材料产业,

压缩材料厂家供货价格,用最优质的材料,最完善的售后服务实现了低价与高品质共存。

8周年期间,八店同庆盛况空前,让我们相约百度,共享盛会。您还在犹豫什么,赶快行动起来吧!让百度家装给您带来夏日清凉的超级享受吧!

八店同庆 装修找百度 盛夏不再热

百度家装04年在北京注册成立,经过多年的积淀发展,现旗下已经拥有合肥、蚌埠、阜阳、安庆、淮南、亳州、巢湖、凤阳等多个分公司,百度之花遍布江淮大地,公司年产值过亿。这一切都离不开全省业主对百度家装的支持与信任。值此8周年到来之际,集团公司研究决定在全省范围内推出重磅优惠活动,惠及江淮。百度家装举办的8周年钜惠活动凭什么能够取得如

此轰动的效应?

一:活动范围最广:本次活动由百度家装合肥、蚌埠、阜阳、安庆、淮南、亳州、巢湖、凤阳等八个分公司共同推出,从皖北到皖南覆盖全省,百度低价装修惠及全省,圆万千安徽业主居家梦想。

二:活动优惠最炫:活动期间您只要到店咨询即可获得精美礼物一份;下订单即可享受返现;豪华主材免费升级大放送;

顶级设计团队为您服务;金牌经理为您新家保驾护航;总经理亲自监管工地保证质量;飞镖夺金更是有冰箱、空调、洗衣机、晾衣架等大奖等您拿,总之豪礼多多、实惠多多。

三:活动装修最省:8周年巨献,百度家装联合众多一线品牌材料厂家联动江淮,惠聚庐州。活动期间签套餐最可享受多重优惠。不可多得的盛惠,让您享受性价比超高的家装体验。

