2011年12月29日 星期四 编辑/李胜 美编/代宏福 校对/周燕萍

## 你的幸福我给力

2011年对于大多数家居建材企业来说,并不是"给力"的一年,整体经济形势的不景气,对家居建材行业产生了一定的影响,在如此市场背景下,众家居企业熬到年末,实属不易。

综观一年来的长沙家居行业,我们试图以"淡"、"张"、"变"三个字来概括和总结家装、建材、卖场 这三个领域今年来的起伏与变化,与企业、商家共勉。



今年,家装行业市 场平淡已是不争的事 实,金九银十旺季不旺, 目前长沙家装市场刚性

需求锐减,家装公司也"巧妇难为无米之炊",整体行情也不尽如人意,不少企业在痛苦中默默徘徊、无奈挣扎。套用一句时下很流行的话:梦想很丰满、现实很骨感。

## 解说:

谈起今年的市场,众商家无不感叹——一个字"冷",一家装企业老总告诉记者,今年的市场很难捱,甚至比2008年金融危机时还要艰难,销售额也比去年下滑近20%-25%。

有人称,这是受去年楼市政策的影响,下游家居业的滞后效应要在一年至一年半左右才能慢慢显现出来,今年正是压力的释放期。"再加上今年的通胀压力,很多市民并不急着装修入住,刚性需求受到压抑,导致家居市场十分冷洼"

事实上,身处其中的家居建材商们 才更为煎熬,原以为好不容易走过去年 渐渐低迷的市场行情,纷纷期待着今年 能大展拳脚一番,却遭遇比往年更为惨 淡的行情,有人预测,"现在还只是秋 天,真正的寒冬到明年才开始。"



有人欢喜有人愁,在众人看衰的市场仍有勇者坚强挺进,这一年,很多品牌如雨后春笋般涌现出来,不少品牌迅速扩张,或扩大经营面积、或重新装修升级开业,或扩大代理产品及范围,许多品牌甚至进行地域化的膨胀,从长沙向市州延伸,一路奋勇前行。

## 解说:

家居行业的方向在哪里?每家企业都有不同的答案,而有的答案则是:接受挑战、蓄势扩张。2月中旬,雅筑装饰谋划已久的家装体验馆亮相;3月,名匠装饰5S整体家居体验馆城南开门纳客。

与他们一样选择了"扩张"的还有美迪装饰、鸿 扬家装、自在天装饰、点石家装、香港传世家装、华浔 品味装饰等企业,无论是在设计大宅、宅配体系还是 城南分店、48工业园、市州市场等领域,均有诸多建 树。其模式也开始推陈出新,积极突围。 建材卖场领域的开店潮也持续升温,申鹭达卫浴4月在万家丽开设旗舰店,东鹏国际生活馆同期惊艳亮相,8月,安信地板斥资百万在马王堆开设超大体验馆。6月底,红星美凯龙挺进株洲,8月,万家丽国际商务中心也启动招商,喜盈门·范城也于11月正式召开新闻发布会,并宣告了中国第一个时尚城市综合体登陆长沙。

除了开店热,一些品牌也带来了扩张潮,他们或重新装修店面升级开业,或增加代理产品及品牌,或扩大经营面积,或升级品牌服务,使扩张潮一浪接一浪,让人目不暇接。



今年以来,各大企业在营销上不断推陈出新,动作频频,以求新、思变的方式获得一定的成绩,为市场增添了生气和活力,试图在"变"字中寻找到新的突破口。

## 解说:

市场"冻"住了,打破坚冰势在必行。在2011年,企业的促销频率日渐升温,且呈现出常态化、常规化的趋势。

早在3月,居然之家便推出一项全新服务举措——送货安装零延迟;河西安居乐紧随其后与旗下240余位建材品牌厂商签定服务准则;年中,居然之家夜场万人团购活动大获丰收;12

月,红星美凯龙启动声势浩大的"爱家日"活动 也涌动全城。

企业不约而同地从营销上做文章,或许,商家们开始意识到,在这个眼球经济时代,靠单一地"打价格牌"已不足以引爆消费者的购买激情,只有结合实际情况不断推陈出新,在内容和形式上添加更贴近消费者的创意营销活动才能带来"眼球效应"。 ■记者 白娜

