| HOUSE WEEK | NEWS | 主編/曾辉 执行主编/邵中兵 編

2012年5月3日 星期四

跃进大家居时代

居企业青睐"做加法"

专业化和多元化,如同做减法和 做加法,本就是企业发展的两个向度, 无所谓好坏和对错,关键看是否合适。

做地板的开始做木门, 卖板材的 也开始卖油漆……如果你细心一些, 你会发现,在长沙家居界,越来越多的 企业开始青睐"做加法"的多元化发展 模式---利用本身在某个领域的专 业度,开创上下游产业链上的自有品 牌,以图更好的资源效益最大化。

全产业链扩张

本土板材大佬旺德府,近几年的 几次扩张计划明确昭示了其"大家居" 宏愿。旺德府推出的新品万象地板,在 两年市场洗礼后已成地板行业新锐 力量。未来,旺德府还将致力于电线、 管材等其它建材领域产品的全线扩 充,形成旺德府的"大家居"体系。

林与堂国际家居董事长邓湘涛 也正筹备着他的大家居计划。其旗下 共代理了格林地板、安然地板、长颈鹿 地板、必美地板四个高端地板品牌,眼 下,他正着手计划红木家居、整体家居 宅配等产品线,以通过优质木材打造 "整体绿色人居环境"。

刚刚过去的"五一"小长假,在万 家丽家居建材广场五楼,一家新进驻 的木门品牌正做最后的产品安装、调 试。门口熟悉的LOGO设计,显示出其 与福湘板材的"血缘关系"。湖南福湘 装饰建材有限公司董事长宋长明对记 者表示,新上市的福湘门业被视为福 湘整体产品链中的重要部分,同步在 推广的有地板、五金等品类。此前已陆 续扩充了油漆、石膏板、五金、地板等 多个产品线,全产业链扩张的态势明

同样有着"大家居"理想的人,显 然不在少数。

纷纷涉足整合

全产业链谋划的,不仅仅是区域 品牌。

以全国地板业领军品牌圣象为 例,早在2008年,圣象集团便投资2.1 亿元打造圣象木门, 随后又新开辟瑞 宝壁纸等领域, 早早就全面开花践行 "大家居"概念。圣象地板的湖南经销 商,甚至将浪鲸卫浴、大象漆、艾美林 壁纸、牵手木门等全产品资源整合。

橱柜领军品牌欧派,在衣柜、卫浴 等产品已成功突破, 其最初成立的欧 派铂金装饰公司,也立足于普通家装、 精品家装及整体精装修业务,并在动 作方式上采用加盟连锁方式进行快 速复制扩张。

大自然地板改名为大自然家居, 索菲亚衣柜改名为索菲亚家居,顾家 工艺沙发更名为顾家家居, 年年红家

具更名为年年红家居,由传统的"家 具"、"衣柜"、"沙发"单一名词改为"家 居"复合名词,也表明了家具、建材企 业向"大家居"发展的意向。

图谋占据先机

家居品牌之所以青睐跨界、整合, 主要是当下家居行业发展已越来越成 熟,单一的产品经营利润空间已越来 越薄弱,如果能抓住时机整合资源,不 仅能抢得市场先机,实现多元化经营, 还增强了抵御市场风险的能力,并同 步扩大了市场规模。

金煌装饰近期更是着力于整体 家装解决方案,其新推出的"精装大 师",将基础装修、全房主材、移动家 私、软装配饰等每一类产品融合其 中,后期家具电器、智能家居等全部 囊括其中,实现了全家居产业链的高

业内人士表示,企业走"大家居" 路线,得益于在品牌、渠道、技术等方 面的优势,打造其它产业链,有助于产 品的跟进、渗透。而且,橱柜、衣柜、木 门、家具等家装产品本身就属于家居 全产业链,只是原来行业发展不成熟, 家装公司生产能力、整合能力不强,人 为割裂了这些产品,现在的大家居只 是在还原最初的家装而已。

■记者 白娜



C01-C06

全民装修统一阵线成立

快加入三湘装友团吧!

集结装友的经验和智慧,为消费者 的装修出谋划策, 由三湘都市报和华家 网共同打造的"三湘装友团"即日起正式 起航,将全城所有装友结成同盟,以活动 为核心,把"团购"的力量发挥到最大。

三湘装友团将为您提供一个广泛 交流的平台,别人上过的当、吃过的亏、 曾经的遗憾,都将成为你宝贵的装修参 考。哪些品牌好?哪些材料实用?哪里的 东西划算?装友们的评价最有说服力。

为避免单家单户砍价的势单力薄, 三湘装友团还将彻底发挥集体的力 量——以团购、批发、砍价的影响力,整 合商家资源, 最终让每位装友得到最高 性价比的产品。

同时,三湘装友团将安排一系列装修 专业知识解答和建材团购专场活动,并作 为媒体机构对装修全过程进行监督。

装友们,赶快报名加入吧!

参与方式

1.上班时间拨打热约 0731-84329073;2. 到长沙市芙蓉中路一段三湘都市报 房产部报名; 3. 加入QQ群 77960790(三湘装友团);4 @华家网官方微博



新闻热线:0731-84326110 发行热线、投诉:0731-84316668、84315678、84329777 广告热线:0731-84329988 本报地址:长沙市芙蓉中路一段 440号