

# 昔单打独斗 今抱团突破



严苛残酷的市场环境并非一无是处,今年市场尤为明显的是,细心的消费者逛建材市场时会发觉,往年看起来难以区分的地板、陶瓷、卫浴,开始整合起来联合销售。“联盟”、“工厂直销价”、“砍价会”、“十大联盟品牌”等字眼层出不穷。

市场变淡,建材企业主动出击求发展成今年市场主旋律,在下半年形势依然不好,甚至更差的情况下,建材企业们也做好了长期攻坚的准备,不断针对性地提供产品和服务来缓解市场压力。

今年上半年,各种名目的团购、砍价会、工厂直价会、品牌联盟等主题活动不断涌现,且动辄上百个品牌联合上演,声势浩大、气势逼人。

## 联盟主题活动频出

“今年市场难做,很多商家都在想

方设法搞活动。”帅康电器湖南总经销商陆孟表示,今年光收到邀请加入品牌联盟的就不低于3个,市场不景气,所有建材商家都在想着做活动聚人气、提销量。

自今年4月份以来,市场上几场大型团购、砍价活动让市场气氛逐步炒热,6月3日的在世纪金源大酒店举办的一场“砍价会”更是让砍价活动达到高潮。

紧随其后,6月9日的“工厂直供会PK砍价会”让不同类型活动巅峰对决,市场一派热闹景象。

而欧派家居、大自然地板联手联动的“家居联盟”也开始团购活动,中国家居流通大鳄居然之家接连举办的两场万人夜场团购活动,也带来了不俗的效益和订单。

越来越多的建材品牌开始考虑多

加强合作、抱团取暖了。连一向财大气粗的国际品牌们也纷纷进行联盟或者研发合作,这符合市场竞争的规律:合作可以节省和分摊成本,也有利于减少风险,合作的成果同时使用,可以真正实现双赢。

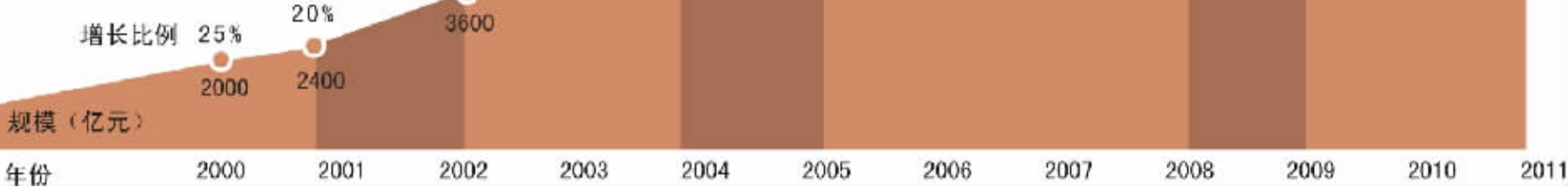
2012已过一半,大势依然“紧缩”,日子依然“不好过”,建材商家们也坦言,上半年亏损至少在50%以上,一些小型经销商已经悄然撤店关门倒闭。有的实力型企业也逐步压缩战线,将门店缩减到一两家。市场的集中程度在不断加强,压力“山”大,“已经到了最残酷的时候”。

对于家装公司而言,只要手中有现金流,家装企业要么选择继续扩大,要么收缩战场,虽日子不

好过,但也不至于突然倒掉。但对于前期需要大量投入的建材和家具行业来说,在紧日子里“干不好就倒了”,那些成本高、毫无特色的企业更是岌岌可危。

在认清当下形势后,不想出局的建材企业自然会主动出击发力,不断通过提升服务、做渠道、降低成本来赢得市场,即使是不愁生存问题的大品牌也在顺应市场要求,因为“好的要更好”,否则等到大势转好,市场早已“换朝换代”

■记者 白娜



■制图/杨诚

## 金煌装饰 | TOP 國際設計會所

# “地域与设计”学术研讨会暨 第七届“金煌杯”室内设计邀请赛房源征集盛大启动

### 第六届“金煌杯”暨 TOP 国际设计会所获奖作品颁奖典礼盛大举行

8月5日 / 潇湘华天大酒店湖南厅 / 中国室内装饰设计行业“奥斯卡”盛典

- “地域与设计”学术研讨会 主讲嘉宾: 魏春雨 教授 湖南大学建筑学院院长, 省设计艺术家协会主席
- 78套室内设计获奖代表作品, 用独特的空间灵感与创意, 诠释品味人生
- 187名全国优秀设计大师靓丽登场, 展现明星风采
- 湖南知名电视主持人全程主持
- 全国征集房源 1000套, 户型不限、地域不限、面积不限, 年内准备装修的业主均可报名参加
- 即日起至8月5日, 金煌控股集团全国数十家公司同时接受报名咨询

主办单位: 湖南省室内装饰协会设计专业委员会 承办单位: 金煌控股集团  
媒体支持: 潇湘晨报 湖南经视 湖南都市 政法频道 新闻频道 现代房产频道 交通电台 新蓝 华声在线 红网 搜房...  
战略合作: 圣象地板 金煌硅藻泥 米兰新墅橱柜 科勒洁具 吉事多洁具 箭牌洁具 雷特洁具 诺贝尔陶瓷 远峰陶瓷  
玛拉兹陶瓷 嘉德陶瓷 180陶瓷 汇泰龙五金 金杯电视 万华木业等

## 百万大奖回馈参赛房源, 报名定单业主8月5日集中现场抽奖

### 现场抽奖, 汽车赢回家

8月5日 / 全国报名的签单业主潇湘华天湖南厅集中现场抽奖, 本次活动由公证机关现场全程监督公证

- 特等奖 (1名): 大众斯柯达一品锐汽车1辆
- 一等奖 (10名): 全房硅藻泥生态壁材 (价值5万元)
- 二等奖 (20名): 金煌硅藻泥艺术画 (条屏) 4件套或硅藻泥艺术品摆件4件套 (价值2万元)
- 三等奖 (30名): 品牌燃气灶
- 幸运奖 (若干名): 金煌硅藻泥“空气净化包”

### 签单送大礼, 年度最大盛惠

十重大礼掀年度最优惠风暴, 全国各公司对参赛房源客户均有十重特惠大礼相赠……

有限投入 无限创意  
460、490、998 全包精英大师

2006-2011  
设计邀请赛已成功举办六届  
2012  
第七届“金煌杯”室内设计邀请赛全新启航  
更高规格, 更高品质, 敬请关注!