AND !

问湖南家装:几家欢乐几家愁?

长袖者依然领舞, 尾随者渐渐淡出

■记者 李琪

岁末盘点,留在湖南家装企业记忆 里的2014,注定印象深刻。

春江水冷, 年初就感受到了气温骤 变的家装企业,亮相来得比往年都早一 些。正月未过完,家博会、新品发布会开 始竞相上演,此后虽一路战鼓频仍,促销 步伐不曾稍歇,仍抵不住经验模式在 2014年渐渐失效。从金三银四到金九银 十,随着淡旺季分野、金银季成色越来越 模糊,湖南家装这艘大船开始驶入新常 态下的广阔水域。

主流阵营逆势上扬

盘点2014,我们更深刻地理解 "方向决定道路,道路决定命运",长 袖者依然领舞,尾随者渐渐淡出,外 阜家装今年人长速度明显减缓,二三 线城市扩张节奏也在放慢,唯有一线 主流阵营依然坚挺,品牌企业表现相 当不俗。

2014年上半年点石家装的销售总 值保持了30%以上的增长, 在中高端家 装市场的占有率稳中有升。点石家装集 团董事长袁超辉透露,"虽然业绩受到上 游楼市的影响, 但今年我们业绩总量持 平,并保持上扬,点石在今年提升了40% 的营业额。'

今年以来, 名匠装饰的市场占有率 也有较大增长。调查数据显示,名匠装饰 在同类市场占有率、客户满意度、产品性 价比上名列前茅。

而美迪、苹果等一线家装品牌,也在 不断加快市场开拓的步伐,产品、服务不 断推陈出新,新媒体工具的运用,更是成 为年度值得一提的亮点。



湖湘设计再露锋芒

在强者愈强的行业 主旋律下,设计创意价值 彰显成为年度最强音。 在今年举办的第十届中 国国际室内设计双年展 上,湖南设计师斩获8 金, 获奖比例和金奖个 数均位列全国前列,充 分展示了湖南设计师的 力量。

年展,被誉为中国室内设计 的"风向标"。作为中国室内 设计界的标志性品牌活动、已

省室内装饰协会会长姚 保林介绍,在第十届中国国 际室内设计双年展上,湖南 室内设计师代表获得金奖8 个、银奖11个、铜奖30个、优 秀奖41个,获奖比例和金奖 中国国际室内设计双 个数均位于全国前列。另外, 在此次大奖赛上获得金奖 的湖南室内设计师杨凯,创 下连续三届获得金奖"全国 第一人"的记录。姚保林表 示,湖南许多知名设计师正 是从省室内设计大赛走向

全国,为此,他鼓励湖南设

计师踊跃参加行业性的各

大赛事,要在作品中突显创

新,并融入自己的独特风

家装行业洗牌"加剧"

"家装行业良莠不齐, 今年洗牌将更加明显。"谈 及2015年长沙家装行业的 发展趋势, 东易日盛长沙 分公司总经理于强道出了 当下整个家居行业都在思 考、探讨的重要话题。 2014年,引领行业前行的 主流家装企业已经先行一 步,拉开转型、变革、创新 的序幕。

记者从长沙市住建委 装饰装修管理办公室了解 到,目前,长沙市在工商部 门登记注册的装饰装修企 业有2000多家,除了少部 分一线品牌家装公司外, 大部分都是小的家装企 业。面对残酷的市场竞争, 这一部分家装企业慢慢淡 出市场,消失在了主流视 野之外。

打破传统家装模式发 力点在哪?各个家装品牌却 有不同的解答。从产品到模 式,从渠道到管理,从设计 到施工,各品牌家装公司 大展拳脚,在各自认为对 的方向上,开拓突破。整合 家装企业、设计师资源,举 办跨界活动, 主导文化艺 术传播……一线品牌家居 卖场也将触角向外延伸, 从产业链的上游夺食,力图 探寻发展之路。

问卖场:过剩论下,湖南家居流通何去何从?

深耕大年,攻守各凭智慧

■记者 曾倩

2014,堪称湖南家居流通行业的深耕 大年。

转身回望,受楼市调控影响,湖南家 居卖场整体增速放缓。传播渠道趋于多 元,传统营销渐渐式微,跨界营销方兴未 艾,产业链整合进程加速……种种努力, 使得家居流通行业在2014年度展现了不 同以往的转型风貌。

这一年里,大多数品牌致力于精耕细 作,也不乏衔枚疾进快速布局的逆流勇者。 黯淡退场的哀歌里,有新血迸发的旋律奏 响,行业暗战的同时,也总有竞合的大戏不 断上演。

特色转型,理性深耕市场

在刚刚过去的家居黄金十年,"开店 扩张"一直是家居流通企业的主旋律,然 而受2014整体家居市场趋冷的影响,各卖 场开店的步伐逐步变得理性,更注重在现 有规模上深耕细作, 打造出特色优势,以 寻求家居消费新的兴奋点。

入长一年半,喜盈门建材家具广场 2014的年度成绩单仍然漂亮。高频次的促 销活动,富有新意的营销传播,大咖云集 的设计、文化主题活动,带来场场爆满的 人气,目前,喜盈门已成为城南建材商圈 的重要一极。

2014年,居然之家率先在全国推行"红 木大会堂"的高端特色经营模式,长沙居然 之家也进行了品牌升级,投资数千万元对长 沙金源店进行场馆改造升级,强化高端经营 特色。11月,长沙金源店内2万平方米的红木 大会堂亮相长沙,同时,欧美家年华也在高 桥店开门纳客。调整后的居然之家,品牌矩 阵更为高端,特色化经营也更加明显。

模式创新,驱动行业变革

再低迷的市场, 也总会有

10月,位于暮云经济开发区 的慕名家居生活广场正式投入 运营,作为湖南家居流通行业的 新生代,它采用工厂自营的形式 运作,所有场内商品都由商场直 接从工厂采购,没有物业,省去中 间环节,价格优势显而易见。

值得注意的是, 在新卖场

新势力涌入。与以往不同的是, 今年湖南家居商圈的版图扩张, 在城南商圈融城金三角的核心 位置上演。4月,一期运营良好的 中国红木馆再度扩容,3万平方 米的二期卖场,完成铺面招商仅 用了一个多月时间。10月,中国 红木馆二期卖场如期开业,主要 经营以黄花梨、紫檀木及大红酸 枝等材质为主的产品,动辄上百 万元的红木家具套组也不在少 数,给河西商圈带去新的机遇。

亮相的背景下,湖南家居卖场 存在空置率,总量过剩的言论 一直不绝于耳。

湖南省家具行业协会秘书长 刘发刚曾分析,湖南家居流通卖 场的确存在空置率, 但应该看到 的是,这背后有真实的空置,更多 的则是结构性过剩, 是消费与需 求之间的不平衡在终端的反应。

"卖场总量过剩只是过渡 期的表面泡沫,新一轮调整既 反映了市场规律, 也符合行业 的发展规律,"中国红木馆总经 理张黎明分析, 打造定位明确 的特色卖场容易出奇制胜。



万家丽家居建材广场

就是最大的受益者之一,

作为长沙首家与地铁无缝

对接、全面连通的家居建

材卖场,与地铁出站口的

无缝接驳, 使原本就是商

业旺地的万家丽家居建材

建筑万家丽国际Mall装修

已经接近尾声,正将开业运

营提上日程。万家丽商业圈

发展的一个薄弱点,居美

家的入驻正是打开城南商

目前,全球最大单体

广场人气更旺。

地铁时代,带动商圈升级

今年4月29日,地铁2 号线正式投入运营,长沙 自此正式迈进地铁时代, 对于湖南家居流通格局也 产生了不小的影响。

商业地产项目结合轨 道交通的便利,可以激活一 个区域板块,使城市次中心 成为中心,更可以使原本就 主流的商圈,变得炙手可 热, 地铁上盖物业的价值, 更是被估算得饱满欲滴。

电子商务,恐惧转向拥抱

一边是实体店扩张受 限,一边是家居电子商务 蓬勃,2014年的湖南家居, 迎来了O2O大时代。

位于融城金三角的居 美家建材家居广场是家居 涉水电商的一个典型生态 样本,采用目前最先进的 O2O新商业模式, 可通过 运用3D技术,提供三维立

还将不断扩容放大,在未来

几年内可迅速形成一个建

筑面积约100万平方米的

是,从武广高铁站乘坐地

铁到万家丽广场,不用出站

就到了商场,在商场的餐厅

吃完饭,购买了生活所需

可以入住楼上的五星级酒

店,商务、居住、购物、娱乐

比恐惧等待要值得期待

休闲可以一站式满足。

一个可以想象的场景

芙蓉区第一商业圈。

体的样板间,通过直观的 圈的一个机会。 值得注意的是,在目 图文介绍以及语音播放, 前紧锣密鼓的探索中,传 使房子的装修设计一目了 统企业的电商转型,尚无 然,消费者可任意挑选青 睐的装修风格。 成功案例可言, 居美家 居美家执行董事总经 的出现,或许将成为行 理叶长生表示,融城金三 业的另一个亮点。无论 角位置将是长沙建材领域 如何,提前拥抱变化远

得多。





2015年 1月1日-3日





送49寸液晶电视一台





無万号, 3402

| 百盆龙头 14121

2899



EK 42000 // >

4780









(含特价、团购价、返现价、促销、处理商品、家装公司的套餐价及其他同类型建材家具卖场所展示的所有商品),消 费者发现同品牌、同规格、同质量商品在喜盈门购买的价格高于其它同类型建材家具卖场的,3天内消费者可凭其它 建材家具卖场购买点发票及喜盈门商场购买点发票,向喜盈门客服中心举报,经商场核实后,除返还差价外,再按 差价的十倍予以赔偿,并给予10000元现金奖励。举报电话:88278827

喜盈门向社会公开承诺全市最低价

喜盈门全市最低价公约

喜盈门各展厅销售的同品牌、同规格、同质量商品、同时期内其成交价不高于长沙市内其它同类型建材家具卖场

地址:长沙市雨花区万家丽中路木莲东路口(喜盈门·范城3-8楼) 营业至 **21:00** 先行赔付

][长沙]建村家具

差价十倍还 夏于国等高级侨 差价证一篇

无理由退货

环保保障 禄色环报 晚净保证

质量问题 麻场免行后付

1改当LED- 200星程 -5700K

公交路线: 16路、124路、810路(喜盈门·范城站下车) 服务热线 8873 3888

喜盈门全体入驻品牌郑重承诺: