

红太阳装饰原料城系列报道之二

华东 MALL:
买建材送家电

红太阳家居华东MALL是由江苏红太阳集团投入18亿巨资兴建，项目总建筑面积约55万平米，是一个集建材、家具、百货、超市、购物、娱乐、餐饮、休闲等多位一体的大型shopping mall，目前苏宁、百安居已经入驻1号馆。

为了确保经营商品的价格更低，红太阳家居华东MALL对进场商户进行了严格的筛选，凭借红太阳集团在南京家装市场深厚的基础及影响力，吸引了众多一线品牌经销商的加盟。也正是因为众多家装品牌经销商的加盟，不但保障了红太阳家居商户的装潢质量和水平，更从源头上保障了红太阳家居的价格优势。在本周开始持续到5月30日的促销活动中，红太阳更是联合众多家装品牌投入了空前力度的特价、限量惊爆商品，比如陶瓷仅0.5元/片，台灯仅5元/个，床头灯仅5元/个，强化地板仅8元/平方米，实木地板仅58元/平方米……

此外，从本周六开始至5月30日，您只要在红太阳家居华东MALL指定商铺累计消费满一定金额，即有丰富的家电礼品赠送，满就送电磁炉、微波炉、洗衣机、吸尘器、冰箱等家电，大奖还将送您液晶彩电。

解读“红太阳模式”



4月18日，一个在建材行业极具纪念意义的日子，红太阳装饰原料城“大品牌签约仪式”将在南京雨花经济开发区正式举行，马可波罗、蒙娜丽莎、萨米特、爱诺法塞、TOTO、美标、法恩莎等知名名牌将再度同红太阳携手。从红太阳装饰城、红太阳家居到如今的红太阳装饰原料城，12年来红太阳集团步步为营，在南京甚至整个长三角区域的建材领域占据着越来越重要的位置。经过在建材行业多年的风雨磨砺，现在“红太阳”照耀之处，都尽显无限商机，成了商家必争之地。

“红太阳模式”创新升级

红太阳装饰城在建材领域的发展有目共睹，在业内的口碑极佳，深受消费者信赖。红太阳装饰城一直以批发为主，同时也做零售，这种模式很成功，也使红太阳掘到了第一桶金。历经12年的发展，红太阳已经形成了自己特有的“红太阳模式”——在装饰、建材批发的基础上，完善零售经营。

红太阳装饰原料城将延续“红太阳模式”，同时对这种模式的内涵有了更多、更深的丰富和创新。红太阳的决策者告诉记者，市场在变，客户需求也在变，所以他们的发展思路也要跟着改变。“原料城装饰、建材批发要做‘大物流’，而零售以中高档精品为特色。在打造稳固的装饰建材批发平台同时，我们期望再把零售做精、做细。”

从最初的红太阳装饰城“建材小物流”，到如今红太阳原料城体量超过100万平方的“大物流”，“红太阳模式”实现了再次升级。现代物流已成为南京发展现代服务业的重点

产业，南京独特的地理优势，对打造南京现代物流品牌，构建第三方、第四方现代物流中心，吸引众多国内外知名物流企业入驻，确立南京长江国际航运物流中心地位起到强烈的助推作用。南京港与80多个国家的160多个港口相连，而禄口机场又有通60多个城市的135条航线，四通八达的交通条件成为“大物流”的先天优势。

批发总部+零售旗舰店

“红太阳装饰原料城是‘红太阳模式’的精华演绎，我们期待将原料城打造成‘批发行业总部，零售行业旗舰店’，这将是红太阳装饰原料城以及入驻商家共同价值的体现。”原料城相关负责人对记者说。

据介绍，以前红太阳装饰城是在做批发的基础上介入零售，现在的装饰原料城面积100万平方米，规模比装饰城大得多，满足的区域不仅仅是南京市场，而是整个华东市场。原料城的批发也拓展到“大物流”规模。原料城在品牌结构、体量、市场影响力、经营理念、行业类别等方面都有了创新和

升级。25万平方米体量的“品牌营销中心”目前已经吸引了马可波罗、蒙娜丽莎、美标、TOTO、欧神诺、亚细亚、博德等国内外知名品牌签约入驻。

记者从招商现场了解到，占总体量75%的物流批发集中地已经被抢夺一空，而此次正在如火如荼展开的“品牌招商”主要是为了整合装饰建材业的品牌企业，让这些需要展示形象、供客户大批量挑选的商家有一个集中展示的平台。据了解，红太阳装饰原料城此次面向的招商对象，也从红太阳的传统优势项目陶瓷卫浴、五金、板材、地板、油漆，迈向全新品牌领域，家具、软装饰、橱柜、楼梯等行业都在其中。

值得一提的还有，有些品牌不但拿到了零售板块的面积，也拿了批发区，一方面作批发一方作零售经营，双管齐下。

“我们跟着红太阳一起快10年了，非常看好原料城的发展，这次我把办公区和展示区都设在原料城，一次就拿了三层楼的面积。”马可波罗品牌经销商说。

快报记者 王燕 童婷婷

从张学友到李宗盛 感受龙瑞的真性情

今天晚上，音乐教父李宗盛“理性与感性经典作品”南京演唱会就将在南京五台山体育馆上演。随着演出的临近，这场演唱会门票的抢购也越来越激烈。如何才能轻松得票呢？不妨参加龙瑞装饰举办的“做整体家装，免费赠送演唱会门票”的活动吧。

免费门票，中奖率80%

从上周开始，龙瑞装饰就面向签单客户推出了免费赠送门票的活动。龙瑞装饰董事长王允林告诉记者，考虑到参加活动的消费者数量越来越多，龙瑞装饰已经在原有的基础上增加了演唱会门票的数量，中奖率高达80%。“今天，我们将抽出最终的幸运获奖者。晚上，他们就可以拿着龙瑞赠送的门票去看演唱会了！”

“演唱会与整体家装有什么关系？”很多人对龙瑞装饰牵手李宗盛演唱会不理解。对此，龙瑞装饰董事长王允林表示：“创造一套完美的家装工程就如同举办一场成功的演唱会。演唱会要达到完美的舞台效果，专业的灯光、音响等硬件支持不可少；而明星才多艺的现场演艺，演唱会的文化味儿，前来助阵的明星，这些都是软性支持。一场成功的演唱会，是硬装与软装的双效结合，两者缺一不可。一个优秀的整体家装亦是如此，设计师具有领先的设计理念是前提，质量优良的硬装是基础，和谐一致

的软饰搭配是点睛之笔。各个方面和谐的搭配，才能体现整体家装的价值。”

踏实严谨，家装真性情

随着前十二届整体家装设计推介会的成功举办，龙瑞装饰以高端的设计理念和过硬的施工质量在消费者心中留下了深刻印象。与此同时，从三年前赞助张学友《雪狼湖》到现在牵手李宗盛南京演唱会，龙瑞又以“娱乐”的形象一直走在大腕明星的身旁。不少人觉得纳闷，一面是踏实严谨，一面是轻松娱乐，到底哪个才是龙瑞装饰的真性情？

王允林在接受记者采访时表示，踏实严谨是龙瑞在家装上的真性情，而轻松娱乐则是龙瑞装饰的企业文化。“家装结果的好坏取决于施工质量管理制度与施工人员的态度，而企业文化却直接影响着员工的心情。龙瑞装饰自创办至今，一直很重视企业文化的营造，目的只有一个，就是使整体家装更富有人文气息。

我们一直在着力培养员工潜在的艺术审美观，并使之转化到家装设计中，更好地为消费者量身定做家装设计方案。”王允林说，通过赞助演唱会可以很好地发展内部企业文化，给消费者和员工都营造一个轻松娱乐的氛围。“可是在家装施工过程中，我们还是会踏实践行，会用严格的管理制度和施工标准来要求每一个人。”

快报记者 王燕

08国际名家具(南京)博览会系列活动之三



名品实木家具推介会

时间：4月19日~20日

家乐家
Home Mall

家具 建材 灯饰
www.shilinCN.com

名品家具风潮发布 >>

凡活动期间光临家乐家的顾客即可填写轿车抽奖券，购物后凭订单可再次填写抽奖券，奖券越多，中奖几率越大。



名品家具新品上市盛装开业 >>

CAV 影音生活馆
19日正式开业！凡是光临展厅试听者均赠送CAV精美礼品一份，订购者精美礼品多多。展位：二楼228

Bilture 标卓 展位：201
家乐家送现金5%，凡19日~20日在标卓购买家具，成交价后在收银台付清全款即可享受5%现金贴补的优惠。

沙克家具
新装修开业 团购价6折
展位：411

威士忌家具
庆一周年 团购价5折
展位：511 (仅限样品)

未来之窗
儿童家具
开业惊喜酬宾！
展位：313

喜临门 2楼219
法诗曼展位
优质睡眠节 盛情演绎
软床特别巨献2999元起
组合套餐折后再优惠5%

SHILIN 石林家居连锁
家乐家广场

卡子门大街88号 (麦德龙旁)
101、102、103、104、106、116、126、
14、27、80、310路、南奇经到麦德龙站

免费购物直通车
服务热线：8698 4947

8697 6500
8697 6599