

有的与体育联姻,有的与文娱挂钩

地板企业打品牌各有招数

日前,中国林产工业协会会长张森林接受记者采访时表示,地板行业目前有数千个品牌在市场上“念经”,僧多粥少的经营环境必然会导致竞争激烈。上周,记者从南京几个建材大卖场采访了解的情况,也完全验证了张森林的说法,有一些地板品牌已在清场甩卖准备把店铺盘出去。但这当中令人费解的是,多数南京本土地板品牌却在这种市场逆境下圈地扩张。



地板市场显现“马太效应”

在江东门一建材卖场地板专营区中,一家地产的地板品牌忙于装潢店面,由于该店铺是三个门面拼连在一起的,让前后左右的其他地板店面显得有些“小气”。在现场指挥的厂商负责人李先生告诉记者,他们原先在这里的店铺只有100多平方米,前不久有两家撤场,他就以较合理的租金拿下。为了备战接下来的旺季,他花了几十万元把三个店铺打通,统一装潢布置。李先生不同意自己这一做法是“鲸吞扩张”,他认为,店面大了,品牌形象就好,消费者就喜欢进门转转,这当中谁还顾店大欺客?

南京蟠龙地板算是几轮地板“大会战”中的赢家。“蟠龙地板在行业洗牌过程中,是越洗越大。”据该企业董事长张洪光介绍,蟠龙的

招数是主动出击,在部分小区建立了南京首批地板样板房,能亲临其境感受地板的款式和铺装效果,很受消费者欢迎。张洪光指出,有同行在这几年拼杀中转型或倒下,给别的品牌腾出成长空间,这是市场“马太效应”的体现:众多消费者逐渐出现向少量大品牌一边倒的态势,他们愿意为大品牌买单。

做品牌影响力各有高招

广东大自然地板相关负责人接受记者采访时认为,地板市场出现的“马太效应”,使资源向少数实力雄厚、管理优良的企业集中,有利于优质企业做强做大,也有利于规范目前比较混乱的市场。但企业要生存,必须出奇制胜。据大自然地板这位负责人介绍,他们与国家自行车队建立了战略合作伙伴关系,将借助国家自行车队遍及全国的训练足迹,把大

自然地板的品牌及声誉再上新台阶。

地板行业已经进入了品牌化经营时代,成功的品牌往往是抓住了宝贵的契机。据了解,苏州大卫木业专注于实木地板十年之久,在这创新与机会并存的时期,大卫木业凭借十年来在行业内累积的影响力以及对资源整合的能力,提出了品牌化的战略规划,近日携手新版《红楼梦》就是该计划中的大手笔。大卫木业董事长蒋卫表示,携手新版电视剧《红楼梦》不仅迅速帮助大卫品牌扩大知名度,而且随着新版《红楼梦》的热播,大卫品牌也将牢牢植根于广大消费者心中。

中国林产工业协会会长张森林认为,在眼下激烈的市场竞争中,生存下来的企业不能安于现状,要抓住机遇扩大品牌的影响力,拓展更大的发展空间。

快报记者 陈勇民

■万花筒

差异 灯具市场两极分化

事件:2008年,优胜劣汰的市场规则在灯具市场尤为明显,部分灯具市场卖得红火,部分市场则面临被淘汰的危机。根据中国照明电器工业协会的预测,2008年中国照明产业的产值预计是1500亿元,这些产品大多要通过灯具卖场进行交易。从2007年开始,各地都增加了为数不少的新卖场,北京等大城市仅专门卖灯具的卖场就有十家以上,而在哈尔滨、上海等地,则相继出现灯具市场经营不善倒闭的状况。

点评:在竞争的刺激下,2008年,各地灯具卖场在提升档次上狠下功夫,主要是提升自己的软硬件环境,大力招揽灯饰经营户。但也有不善经营、表现软弱的灯具市场只能眼看着被别人蚕食市场、抢占份额。其实应对竞争的思路有很多,以高端拉动整体销量可以尝试,以网络营销、虚拟体验吸引80后主力军也不失为出奇制胜的好方法。

违规 “伪节水”产品当道

事件:目前我国有110个城市面临水资源短缺的危险,是世界上12个严重缺水的国家之一,推广节水产品迫在眉睫。但是去年11月,上海市有关部门对坐便器进行质量抽检的结果显示,合格率为51.9%。2007年9月,重庆市有关部门抽查马桶质量,不合格率竟高达九成。今年2月,江苏省在常州市的抽查中,24批次坐便器合格6批次,合格率仅25%,其中很多都是“伪节水”产品。

点评:我国坐便器标准《卫生陶瓷》强制性国家标准2007年已由国家质检总局发布,对坐便器的水封深度、水封表面面积、用水量、水封回复等配套要求及冲水装置防虹吸功能等方面都做了强制性规定,新国标的最大亮点就是强调节水。但由于我国大多数卫浴厂家普遍存在规模小、设备陈旧、产品单一等明显劣势,且轻视国标,节水问题一直得不到较好的解决。

提醒 别忘了查看说明书

事件:辽宁省沈阳市审理了一个家具消费欺诈案。卢女士在商场看中了一套实木家具,销售人员打包票说,家具是纯实木的,卢女士便以1.8万元购买了这套实木衣柜、床及床头柜,却忘了索要及查看产品说明书。回家后,她发现断裂的雕花部分不是实木的,床尾的雕花部分还有16厘米的裂纹,就将商家告上法庭。7月4日,法院判决:商家欺诈应退货,卢女士轻信推销,也该担责。

点评:家具店在卢女士询问家具材质时,只告知是实木家具,没有说明家具的雕刻部分不是实木的情况,且一直未向卢女士提供产品说明书及产品合格证书,这样的销售行为,具有隐瞒和欺骗性。而消费者在购买家具时,应该有意识地查看或索要产品说明书及产品合格证书,但卢女士轻信了销售人员的介绍,自身也有一定责任。

本期主持 快报记者 童婷婷

“疯狂实惠”家装节绝版上演

南京“疯狂实惠”家装节暨121平米装修1.3万的解析会于7月25日(周五)至7月27日(周日)开幕,据了解这项活动2008年将不再举办。终结者装饰半包整体装修价格要比市场一些高价公司能低37%甚至还不止,加之近

期原材料纷纷大幅涨价导致生产成本大幅提高,因而这次活动后整体价格将铁定上浮,对广大装修业主来说现在是抄底的好机会。

为了让更多装修业主了解绝版实惠家装,本周活动主办方特邀权威部门江苏质

量维权网全程质量跟踪的“终结者绝版疯狂实惠”南京家装价格抄底探营直通车,业主可以参观公司的标准化家装工地,进行挑刺,同时公司工程部专家将现场教给业主看工地的一些技巧。

活动地点:应天西路

213号三楼终结者装饰营业总部(应天西路与南湖路交汇处,华润苏果超市旁)

公交线路:14、39、41、48、61、63、86、92、109、113、133、134、306、803 黄山路、应天大街西站、应天大街站、应天西路站均可直达。

2 大自然 新环保地板 全球闪耀上市

VIP客户专场品鉴会

暨国家自行车队出征选手亲临南京赛前大型助威签名活动

2008.7.26-7.27(南京专场)

◆你助威我让利 只要您愿意参与国家自行车队出征北京助威签名,即可享受全场地板**8折再让利3%**;且每买3㎡地板**送1m**高档配套地脚线

◆得珍贵合影 签单80平米以上客户可与国家自行车队出征选手合影,并有机会免费前往北京与冠军共享庆功宴。

◆送健康大礼 凡签单实木地板100㎡以上**送2008限量版健康代步自行车1辆**,签单实木地板80㎡以上**送大自然高档户外地板1箱**。

◆免人工安装费 凡签单实木地板的客户,免人工安装费。

助威地点:金盛国际家居广场负一层

鉴赏主会场:金陵装饰城旗舰店///金盛国际家居广场店

鉴赏分会场:金盛国际家居 桥北店/红太阳家居店/家乐家广场店