

红太阳家具博览中心 开启南京新家具时代

在装饰原料城里构建家具博览中心,这个在很多业内人士眼里不可思议的想法,在红太阳装饰原料城却即将变成现实。针对南京家具市场庞大的需求,红太阳集团在位于雨花经济开发区的装饰原料城内规划了20万平方米的空间,打造以“新家具时代”为主题的家具博览中心。

据红太阳装饰原料城的相关负责人介绍,他们要将红太阳家具博览中心打造成华东体量最大的家具博览中心,全力构筑一个以品牌旗舰店、展示厅、体验中心为龙头的家具展示中心,并以南京为核心,直接辐射苏南、苏北、皖东、皖南、皖北,山东,河南等市场,为消费者提供全方位、有特色、有品质、有品位的家具选择。



红太阳装饰原料城景观规划方案

【市场观瞻】

新家具消费时代即将来临

消费者需要新家具

所谓的新家具,并不是指物理意义上产品形态的新旧,而是强调设计理念上的新旧。传统家具一般只注重家具的使用功能,而新家具则更注重家具所蕴含的人文情怀,比如更加时尚、更富情趣、更容易搭配。

红太阳家具博览中心的相关负责人告诉记者,打造新家具时代的博览中心,是基于市场需求变化所做的定位。目前,家具市场的消费主体已经发生了变化,约有

60%的消费者是上世纪70年代以后出生的新生代,这些新生代消费者在消费文化、消费观念上与传统截然不同。他们对家具的需求已由以往的功能性需求,发展为个性化、时尚化的享受与欣赏。纯粹的使用工具式的家具已经无法满足他们的需求,在他们的眼中,家具被赋予了追求时尚、张扬个性、享受人文、欣赏世界等更多更丰富的内涵,他们要借此满足他们所追求的自由、轻松、舒适的生活方式。

另外,住宅从“住人的

房子”到“诗意的栖居居所”的转变,也让很多中老年人消费者对家具进行了重新定义。于他们而言,家具也不再是简单地提供使用功能的角色。

新家具需要新展示

随着时代的发展,消费者对新家具的需求、对商家的销售模式也提出了更高的要求。现在的消费者买家具,不再只是简单地看看颜色、款式、功能、价格,他们更为关注家具购置后摆进自己家的整体效果,以及家具的真

实使用感受。业内人士指出,这也是越来越多的家具品牌开设体验馆的原因。“通过新型的展示模式,通过实景展示方式,让消费者们对家具有更多直观的感受,从而激起他们的购买欲望。”

红太阳家具博览中心的相关负责人表示,这也是红太阳将开设家具博览中心的原因。“家具博览中心落成后,将通过旗舰店、展示厅、体验中心等方式,为消费者甚至经销商提供全方位、有特色、有品质、有品位的家具选择。”

【专家观点】

众行家看好家具博览中心

四维立体交通优势明显

南京家具协会秘书长 徐长林

红太阳在南京家居建材界堪称经典:12年来,成功运作红太阳装饰城,使之成为南京地区最具影响力的专业建材市场,它也是华东地区最大体量的装饰建材市场。如今,红太阳装饰原料城紧邻板桥新城,融入“大河西”商圈,共享150万人口稳定消费圈,人气优势明显,这个项目已经列入了省重点项目之一。

不过,运作好市场的关键是要以消费者为导向,想客户所想,急客户所急,且要有先进的经营理念和营销手段,关心每个经营户的经营,营造出人性化的市场氛围。

目前,红太阳已经成为南京家具协会的理事单位,相信红太阳家具博览中心能充分发挥自身得天独厚的“四维立体交通”优势,做出自己的特色来。

强势进入引发行业洗牌

国际名家具(东莞)展秘书长 方慧

红太阳开始涉足家具领

域,这是非常明智的战略选择。家居行业发展的趋势是一站式服务,即建材和家具的组合,只有将建材与家具相结合,家居才能成为一条完整的产业链。

近年来南京家具卖场的扩容非常激烈,主要表现为高端和低端两极,同质化现象严重。在这种情况下,红太阳只要能找准自身定位,差异化经营,打造核心竞争力,就一定能够成为行业资源的整合者。大体量意味着大商机,大品牌意味着大发展,相信红太阳强势闯进南京家具版图,会引发南京家具行业新一轮洗牌。

定位准确值得考察推荐

香港家私商会秘书长 龙月如

南京是一个很特别很有影响力的城市,是商家必争之地,市场空间很大。目前高端家具品牌相继进入南京,大家看中的就是南京的发展机遇。红太阳的定位非常好,我最近也经常听南京的业内朋友提及,他们很认可红太阳的品牌,认为他们的项目也很有吸引力。我将会组织商会企业

对红太阳家具博览中心项目进行实地考察,并向我的会员企业推荐该项目。

组团进驻实现战略合作

四川家具进出口商会秘书长 荣一伟

四川的家具产业现在发展得越来越好,已经成为继广东之后全国第二大家具产业基地。2007年产值达270亿元,并涌现出全友、双虎、掌上明珠等在全国范围内都很有影响力的品牌企业。

四川家具产业的发展有四大特点,即规模化、规范化、品牌化、差异化。我们四川品牌在继续做大做强二、三线城市的基础上将积极占领一线城市。对于南京家具市场我们一直非常关注,竞争激烈但市场空间依然很大。从市场竞争力和市场份额来看,四川家具品牌在南京市场确实显得较为薄弱,我们不太满意。江苏乃至整个华东地区将是四川家具品牌今后发展的重点区域,我们要调整策略,其中合作平台的选择至关重要。

我们已经到红太阳家具博览中心现场考察过,项目

的招商很成功,这更增加了我们进驻的信心和决心。我们将整合四川品牌家具企业的资源,采用组团进驻和厂家直营店的方式和红太阳集团进行战略合作,做大做强四川品牌。

批零兼营吸引优质品牌

浙江省家具协会秘书长 蒋鸿源

对于家具生产企业来说“渠道为王,终端制胜”,任何一个家具生产企业要想快速发展,必须依托销售渠道的力量。浙江省家具协会一直在积极帮助其会员企业有组织地开拓国内市场。

像红太阳家具博览中心这么大规模的招商,最好是批零兼营,并且要做好差异化经营。浙江规模较大家具企业,如顾家工艺、喜临门、花为媒等在南京目前均为自营,且对于南京市场每年1000万—2000万的营业额均不甚满意,下一步都有意在南京进一步扩大销售网络,争做旗舰店。红太阳家具博览中心对这样的浙江家具企业来说,很有吸引力。

【记者分析】

红太阳原料城八大优势

红太阳装饰原料城位于蓬勃发展的南京雨花经济开发区,该项目由深耕于装饰建材行业达12年之久的江苏红太阳集团开发建设,项目总投资20亿元,占地面积1600多亩。红太阳装饰原料城集物流、仓储、加工和网上交易于一体,是新型的现代化装饰建材物流枢纽,项目定位为装饰建材批发的源头基地,辐射全国市场的“中国装饰建材总部”。

红太阳装饰原料城所在地雨花经济开发区是南京重要的交通门户,区内有绕城高速、宁芜、宁丹、宁马等多条高速公路,交通优势得天独厚,水、陆、空、铁“四维立体交通”发达。该项目是省级招商引资项目,市政府重点工程。红太阳装饰原料城将以大批发、大流通并结合精品零售的经营模式,以“批发行业市场化经营、零售行业商场化经营”的经营思路,精心打造集展示、交易、仓储、加工、配送、服务、信息中心等诸多功能为一体的大型现代化装饰原料基地。届时,该原料城将成为集陶瓷、水暖洁具、石材、板材型材、五金电工电料、地板楼梯、橱柜门业、灯具、窗帘家纺、油漆为一体的装饰行业批发总部,同时将成为很多知名建材品牌的零售旗舰店。原料城完全建成后,预计年交易额可突破100亿元。总体来说,红太阳装饰原料城有以下

八大优势:

一、规划优势 项目位于雨花经济开发区,该开发区与南京河西新城紧密相连,是南京唯一与主城区连成一体的开发区;

二、交通优势 建设中的江东南路、滨江大道即将通车,长江三桥、宁马高速、绕城公路近在咫尺,40辆免费购物直通车,8条公交终点站,可以实现与主城零距离;

三、规模优势 经营面积120万平方米,倾力打造批发行业总部、零售行业旗舰店(其中规划50万平方米仓储直销中心、25万平方米品牌营销中心、20万平方米家具博览中心、15万平方米生产研发中心、10万平方米商务配套中心);

四、物流优势 24小时销售模式,便捷的红太阳码头,构建集研发、生产加工、仓储、展示销售、电子商务于一体的现代化物流体系;

五、品牌优势 红太阳集团12年铸就业界强势品牌,“魅力红太阳,幸福共分享”;

六、营销优势 1亿推广基金,强大的媒介推广、专业的招商运营;

七、价格优势 提供商户低成本经营战略,共创财富大未来;

八、配套优势 五大主力店、六大特色店、七大服务中心,提供完善的服务体系。

【相关链接】

红太阳家具博览中心

针对家具市场的庞大需求,红太阳集团在红太阳装饰原料城内规划了20万平方米的空间作为家具项目经营,并将开设以“新家具时代”为主题的家具博览中心。

号称华东体量最大的“家具博览中心”,将全力构筑一个以品牌旗舰店、展示厅、体验中心为主的展销中心。家具博览中心成立后,将凭借就近南京主城独特的区位优势,率先为主城及周边地区近300万潜在消费人群带来全新的家具购买体验,不但实现市场自身的业态互补,也将满足华东市场,乃至整个全国市场的巨大需求。家具博览中心将以南京为核心,直接辐射苏南、苏北、皖东、皖南、皖北,山东,河南等市场,提供全方位、有特色、有品质、有品位的家具选择。

经营定位

家具博览中心位于市场内流量最高的零售区优势位

置,总经营面积达20万平方米。合理的仓库配备,优惠的租金价格,贴心的市场服务,将全力实现商户财富裂变的梦想。

经营项目

板式家具、软体(沙发、软床、床垫)、实木家具、餐桌椅、办公家具等中、高档名品。时尚与简约、中式与西式,多种风格共存。

经营格局

根据经营类别,红太阳家具博览中心将分别设立八个主题馆,分别是:

- 品牌家具旗舰店,定制家具体验馆,
- 家居饰品主题馆,现代办公家具馆,
- 广东品牌主题馆,四川品牌主题馆,
- 江苏品牌主题馆,浙江品牌主题馆。

本版撰文 快报记者 王燕



红太阳装饰原料城仓储区效果图