

品牌厂商有心 家居卖场无力

灯具明码实价不容易

不久前,快报《居家》刊登的《灯具市场何时明码实价?》一文,引起了业内多方回音。其中,雷士灯具经销商及欧普灯具经销商均告诉记者,他们正在朝着明码实价的方向努力,但是更期望相关卖场能在规范灯具市场价格体系的过程中发挥更多的作用。



明码实价:经销商有经销商的苦,卖场有卖场的难 (资料图片)

经销商称也想明码实价

据南京金利名品灯饰总经理嵇伟云介绍,其代理的百得诗特品牌,厂家要求经销商不得低于8折销售,目前已做到了“明码实价”。“我们一直坚持相对稳定的价格体系,但是根本敌不过整个行业的歪风,如果卖场能够出台相应的规定,要求灯具经销商必须明码实价,我们一定支持。哪怕是模仿建材超市一口价的模式,我们也欢迎。”

据记者了解,“高标价、低折扣”的现象普遍存在于灯具行业,经销商的经营较为混乱,照明产品与花灯产品共同经营,一家经营多个品牌,进货渠道不明确等问题十分严重,这些不仅使产品的质量难以保证,而且随意标价也造成了价格的混乱不清,欺骗消费者的情况更是屡见不鲜。

嵇伟云说:“并不是所有的经销商都如此,在行业饱受恶评的今天,我们越发感觉生存压力非常大。灯具与其他建材不同,损耗很大,我们一般是从广东进货,一批货到了之后,总有一部分灯具在物流中遇到磕磕碰碰,厂家是不会承担赔偿的。”灯具经销商还必须冒着一一定的库存风险,“灯具跟时装差不多,潮流翻新得特别快,往往那股风潮过了,库存的商品就卖不掉了,就算特价都无人问津。”

厂家的措施令经销商为难

在近日的采访中,记者发现了一个较为奇怪的现象。在一家家居卖场内,某一个品牌的家具、陶瓷、卫浴和橱柜等产品,通常只有一个展位,但是相同品牌的照明产品,在同一家家居卖场内,却能找到数个展位,且属于不同的经销商。南京金国灯饰

总经理倪金国对此直言不讳:“确实如此,在同一家家居卖场多个布点,是厂家出于对销售和品牌影响力等多重因素的考虑。设想一下,消费者看得见越多,对品牌的印象不是越深吗?”

记者还发现,在这些相同品牌的经销商处,消费者是有一定的讨价还价余地的,“厂家对于经销商是有指导价,包含一般的零售价和打折价,经销商是不能违反厂家的价格协议随意喊价的。经销商在短期内为了拉动销售,当然可以有一些促销手段,但是必须在厂家规定的价格区间之内。”

嵇伟云说,如果经销商违反了厂家的价格协议,轻则处以罚款,重则将被取消其经销商资格。“经销商相互之间是有一定监督作用的,但只要不违反厂家的价格协议,不管价格多低,其他经销

商也没办法。”

卖场称明码实价相当困难

不同的品牌价格有天壤之别,同样的品牌也不能统一售价,针对部分灯具经销商的心声,记者也采访了部分家居卖场的负责人。金盛国际家居企划部朱经理说:“卖场与经销商是租约关系,是不能干涉经销商的价格、库存等事宜的,只要商家不违反《价格法》等法规,卖场对商家的价格也无计可施。在一定程度上,品牌与价格是有关联的,但是灯具行业,被消费者熟知的品牌究竟有几个?消费者对灯具品牌的信任度还很低,如果有一天,这个行业能培养出几个知名度很高的品牌,离健康发展的目标就不远了。”

石林家家企企划总监胡海洪说:“目前,家家米米国际灯街实行的是‘明码标价’,要求商户对所销售的每一款产品必须有销售标签,并且标签填写要符合规范。当然了,‘明码实价’是我们为之努力的方向,我们也希望厘清灯具价值和价格的关系。”

胡海洪说,目前要做到明码实价是有相当难度的,整个商场内商户和品牌非常多,要掌握经销商的进货渠道,打听清厂家的成本价,对于卖场来说是个不小的工程。“暂时我们不会干预经销商的价格,但是如果消费者遭遇了不正当经营的欺骗,商场也绝不会坐视不管。” 快报记者 董婷婷

灯玛特红星店明天盛装启幕

明天,灯玛特南京红星店将盛装开幕。作为灯玛特在南京开设的第三家店,灯玛特红星店营业面积超过1000平方米,将带给南京消费者全新的灯世界。开业同时,南京国际设计师论坛也将举办,向广大消费者介绍先进的光环境设计理念。

引入“光环境体验中心”等光影设计理念,并提供包括灯饰销售、方案设计、个性定制、配送安装、维护保养的全方位专业服务。

为消费者准备星巴克

为把国际先进的光环境设计理念带入南京,灯玛特新店开业之际,还将主办南京国际设计师论坛,邀请北京奥运主场馆鸟巢照明设计组成员之一、中国建筑研究院首席照明设计师——王昊等灯饰设计大师参加。开业当日,灯玛特还将邀请钢琴表演艺术家及人体彩绘师,为消费者奉上灯饰艺术大餐。

除了视听上的享受,灯玛特还将为消费者准备星巴克的咖啡及精美西式点心,营造一个惬意的下午茶购物氛围。

为庆祝开业,灯玛特将举办首届超级团购会,推出超级团购政策。团购当日下单的顾客还可参加抽奖,奖品为笔记本电脑、苹果MP4、飞利浦剃须刀、九阳豆浆机等。(王燕)

明码实价的领先品牌

灯玛特是中国灯饰连锁零售企业的领先品牌,是率先通过中国商务部备案的跨省灯饰连锁运营商,拥有数十家遍布全国各地的灯饰连锁卖场及包括奥地利施华洛世奇 Swarovski、西班牙倍雅 Belya、意大利 Moollona、维沙华 Riserva、奥莱尼思 Olanics 等在内的上百个国际、国内知名的灯饰品牌。

灯玛特在中国灯饰行业首创“1+N”连锁运营模式,首推“明码实价、深度服务”经营理念。作为专业家居光环境提供商,灯玛特成立了全国首家“光环境设计师俱乐部”,

尚高卫浴节水套装只卖799元

6月20日至7月20日,尚高卫浴将在江东门金盛国际家居陶浴水立方店和卡子门红星美凯龙店举行大型节水升级入户活动,一套节水套装节水坐便器+节水淋浴花洒,原价5040元,现在只要799元。

卫浴节水马桶就送尚高卫浴价值1580元的节水淋浴花洒一套,以此作为对广大尚高支持者的回馈,“这套节水组合包括一款马桶和一款花洒。组合中马桶的价格为3460元,花洒的价格为1580元。现在只需799元就可以买到。”据了解,节水淋浴花洒为尚高2009年度推出的主打产品,有五层电镀,内部采用进口沛久陶瓷阀芯,保证50万次不滴漏;节水型马桶的马桶盖运用缓降静音盖板,超强节水性能,一年节水马桶将比老式马桶节省上千元费用,并享有5年质保。(袁阳)

4月18日,尚高卫浴在南京举行的“家电下乡、国家支持、节水入户、商场补贴”的总裁签售会,得到了广大消费者的支持。由于两个小时的签售时间太短,很多消费者没能买到心仪的产品。在这次活动中,尚高卫浴总裁曹宇勇决定再次将节水产品升级,即购买尚高

大自然地板 Nature

15周年庆

英雄 钜惠 领跑 秀天下

7月25日-26日

总裁特批百万豪礼空前派送

10000平方米“零利润”地板

史无前例抄底盛惠,震撼全城,敬请期待……

来就送 买就赠 惊爆价 砸就奖

即日起至7月24日,预售订单的前50名客户,享受交**200**元定金抵**800**元货款优惠。(仅限实木地板,须50平米以上,特价产品不享受此优惠)

全省同步 倾城演绎

活动地址:卡子门红星美凯龙大自然专卖店负一楼

VIP尊贵热线:025-82266667 86429049

冠军品牌团购盛宴

活动时间:7月25日(9:00-18:00)

活动地点:卡子门红星美凯龙负一楼中厅

砸金蛋 赢大奖

美的中央空调 抱回家

3000份礼品大派送!