

灯饰明码实价不再遥远?

上周末,灯玛特国际灯饰连锁在南京的第三家店——红星美凯龙店正式开业。作为一家灯饰超级连锁企业,灯玛特打出的全新销售模式和服务模式——明码实价、方案设计、个性定制、配送安装、维护保养引起了不少业内人士的关注。尤其是明码实价的销售方式,引发了业内人士有关灯饰明码实价的又一次大讨论。



灯玛特超市奢华的奥莱尼思灯具

新闻背景

灯玛特红星店隆重开业 明码实价成为关注焦点

在面积超过1000平方米的灯玛特红星店中,共展出了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Olanies等在内的上百个国际、国内知名的灯饰品牌。

以千姿百态的水晶灯为主要展示对象,灯玛特的灯饰令不少设计师惊叹不已。锦华装饰设计总监王松石在接受记者采访时指出,作为中国灯饰连锁零售企业中的领先品牌,灯玛特的确非同凡响。“不论是几十万一盏的水晶吊灯,还是几百块一盏的水晶台灯,都独具匠心,能给我带来无限遐想,让我产生了不少设计构思。”

不过,除了精美灯饰的展示外,更多业内人士却对

灯玛特首创的服务,如方案设计、个性定制、配送安装、维护保养,尤其是明码实价颇为关注。

倡导价格透明而非低价 灯玛特与苏宁似像非像

一提起明码实价、连锁经营、深度服务,有人很自然地将灯玛特与电器业巨头苏宁电器联系在一起。不过,对于灯玛特是灯饰中的苏宁的说法,灯玛特创始人汪顺波则表示,似像而非像。“因各自经营的产品有很大不同,苏宁模式与灯玛特差别很大。”

汪顺波指出,这种差别主要体现在两个方面。在卖场布置上,由于灯饰是工艺性较强的艺术品,灯玛特十分注重营造灯饰文化氛围,致力于打造一个个陈列品牌灯饰的艺术殿堂。在价格体系上,灯玛特提倡高性价比而非“低价”,灯饰是一种艺术化的装饰品,所以既要规模化经营,降低成

本,更要从设计的原创性上提供高品质的产品,也就是说高性价比。

灯玛特所倡导的诚信经营、深度服务与苏宁很像。“所有灯饰明码标价,不会像其他品牌一样虚报价格。”灯玛特企划部经理谢正春透露,尽管在销售过程中会有一些优惠,但却只是小幅度的让利。“不会像很多灯饰经销商那样打三折销售。”

业界观点

灯玛特国际灯饰连锁南京店总经理 蒋书晓——符合消费者需求就可行

与重庆等其他数十家灯玛特灯饰连锁一样,南京的灯玛特也将采取统一管理、统一收银、统一售前售后服务的商场式管理,并将明码实价销售。对此,有业内人士说,灯玛特推出明码实价固然对行业发展有积极作用,不过,在目前这种“混乱”的市场背景

下,能否顺利实施下去,会否因水土不服而夭折,他们拭目以待。

不得不承认,在实施明码实价的过程中不可避免会遇到阻力,但明码实价终将逐渐被市场接受。消费者对于水分大的灯饰市场已经十分厌倦了,他们需要透明的价格。尽管开始可能会遇到不少困难,但只要是对消费者诚信的经营模式,就一定可行。

而且,灯玛特做的多是高档灯饰,消费者对于灯饰品质和服务的关注度高于对价格的关注,对于明码实价也十分理解。

苏明灯饰连锁副总经理 严伟——从明折明扣到明码实价

为了规范市场价格、建立南京花灯行业价格诚信体系,从今年4月开始,苏明灯饰连锁就开始试行明折明扣、明码实价了。所谓明折明扣,主要针对苏明灯饰旗下的NVC雷士照明产品。由于一直实行全省统一标价、统一折扣,所以,消费者在选购雷士照明产品时不用担心上当受骗。而针对花灯产品,则推出了明码实价。不同于一些同行动辄将成本十倍标价的做法,苏明灯饰只追求企业的一个适度利润,略高于成本价标价,并以标价进行销售,给消费者一个健康透明的购买环境和消费平台。

从目前的试行情况来看,中高端建材市场的消费人群大都比较支持,他们认为在消费时无论对品质保障还是产品价格都更加放心了。但在低

端建材市场或一些区域辐射性市场,仍有很多消费者对明码实价理解不了,他们总认为灯具就是暴利,买灯具或者买建材都能够或者都应该还价,否则自己似乎就吃亏了。

不管消费者目前是支持还是反对,“明折明扣、明码实价”的诚信经营是难以阻挡和改变的发展方向。

新特丽灯饰南京地区总经理 李锦——价格不统一品牌不可靠

正如高档服饰在全国各地的销售价格都是一样的,新特丽在全国各地也都以统一价进行销售,厂家甚至不允许经销商进行打折促销,以维护品牌形象,培养消费者对品牌的忠诚度。消费者登录新特丽的官方网站,可以查询到每一款灯的零售价格,这种透明的价格体系,让消费者可以更加放心消费。

当然,同样的品牌,由于各地运费、房租、人工工资的不同,灯饰的价格在不同城市可能会有差别,这也可以理解。但是,如果价格标价高而实际销售价低,对于品牌的损害会很大。所以,一直坚持品牌化运作的立通灯饰早在几年前就开始坚持明码实价和累进式优惠,即“消费满1000元享受9.5折优惠,消费满3000元享受9折优惠,消费满5000元享受8.5折优惠”。从销售情况来看,并没有因为折扣低而影响了消费,反而因为诚信经营而赢得很好的口碑。

快报记者 王燕

红太阳 为公交司机送清凉

7月18日,已连续开展五年的“红太阳家居送清凉活动”又在南京街头上演。红太阳家居连锁机构的华东MALL店与迈皋桥店联合行动,在鼓楼线鼓楼公交总站、盐仓桥公交总站、迈皋桥地铁站以及城北、仙林等区域的部分小区慰问酷暑下奋战在一线的公交司机、地铁站工作人员及小区保安等,同时还向现场市民派送了精美纪念品及防暑降温用品。

据了解,该活动前身为“阳光小子送清凉”,从2005年开始,至今已第五年了。

据红太阳家居相关负责人介绍,用社会公益活动来体现企业的社会责任感,是红太阳家居组织本活动的目的。在2008年汶川大地震时,弘阳集团第一时间就在企业内部开展募捐活动来帮助灾区人民重建家园。近几年来,红太阳家居涉足于各个领域的公益事业活动,企业在浦口区某小学还开设了“春蕾班”来帮助因经济困难而失学的孩子们。

本次活动受到了在场各界人士的普遍赞誉和肯定,红太阳家居也表示今后将继续开展此类活动来帮助生活中需要关爱的人们。

(童婷婷)

Optima 欧派
橱柜 衣柜 电器
中国整体厨房第一品牌
服务热线: 025-86509289
86402932
Http://www.optima-china.com

非常5+1 中国冠军联盟品牌联袂钜献

冠军品牌团购盛宴

时间: 09年7月25日(周六9:00-18:00) 地点: 红星美凯龙卡子门商场负一楼中厅

主办: 现代快报《居家》 特别支持媒体: 现代快报 特别协办: 红星美凯龙家居馆 全程播报: 南京体育台《明月照我家》

Midea 美的 中央空调

NVC 雷士照明 SUMING 节能灯饰

红苹果 家具

大自然地板 Nature

东鹏陶瓷 DONGPENG

Optima 欧派 橱柜

冠军联盟 1

【大品牌】 【大服务】 【大团购】

报名有礼 购物惊喜连连

- 即日起通过快报96060热线报名,即可到活动现场凭房型图免费办理会员卡并领取特别礼品一份;
- 7月7日-25日期间购买冠军联盟任一商家产品满2000元,凭购物小票活动现场免费砸“非常5+1”金蛋,蛋蛋有惊喜,还可参与整点抽大奖活动!

品牌极限特惠 引爆折扣底线

- 活动现场展示多款特价产品及09新品,所有产品厂家直销,优惠力度和折扣创历史之最,砸金蛋,抽大奖,最高奖项为美的中央家用空调。
- 活动期间(7月7日至10月底)购买冠军联盟满3家产品,除正常折扣外,再返总价3%现金,满4家返4%现金;满5家返5%现金(大自然地板不参加返现活动)。
- 7月7日-25日购买联盟内的任一家产品可获 NVC 雷士照明 红苹果 现金抵用券各500元。

体育明星签售 精彩活动连环

- 特邀排球名将孙玥现场签名,送“冠军品牌”文化衫、送排球;更多精彩等着您;
- 六大冠军联盟老总现场签售,为您保质、保价、保服务;
- 现场举办大型儿童绘画比赛“我的未来之家”,欢迎13岁以下儿童报名参加;

活动详情请看各品牌店宣台/活动解释权归冠军联盟商家所有

有奖报名

拨打电话免费领精美礼品一份
报名方式

活动报名热线

96060 / 51524806

网络报名

http://b1065559.xici.net

公交乘车线路: 60路|84路|86路|101路|102路|104路|106路区间|106路|137路|164路|316路|317路|812路|821路等到卡子门站下