

# 建材超市水土不服 超市的困境还是业界的困境?

许多普通老百姓还没来得及弄清楚建材超市与传统卖场究竟有何区别,记者却频频听闻××城市的××建材超市关门倒闭了或是整顿歇业了。就在今年上半年,某国际知名建材超市在南京的两个门店也传出了要关门整顿的消息。建材超市,这个在欧美大受欢迎的业态,为何在中国步履艰难呢?

## 【现状】

### 建材超市“噩耗”不断

今年3月份,南京某国际知名建材超市突然闭店。4月份,又传出该超市另一分店“整合”“整顿”的消息。而在其它城市,有关该品牌关门歇业的消息也是甚嚣尘上。记者从多种渠道了解到,该国际品牌总部已经做出决定——关闭中国内地22家门店,而其在香港唯一的分店也将关闭。这个数字超过了该品牌在中国已有的63家门店的1/3,而剩下的41家也将进行调整。

6月,又从青岛传出家得宝超市关店的消息,据说超过170名员工面临着失业的困境。家得宝中国总部表示,因家得宝青岛店所在地将进行商业改造和重建,需要其停止店面营业长达一年。鉴于闭店一年后重新改造的可行性甚微,总部决定关闭家得宝青岛店。

其实,从2006年开始,建材超市的路就走得有些曲折。当年4月,曾规划着要在广东大肆扩张的东方家园关闭了其在广州芳村花地大道的门店,据悉,东方家园在广州经营业绩非常不好,一天光顾的消费者不到20个,几家大的品牌商联手撤场。

## 【原因】

### 舶来品优势未被认可

翻开建材超市在中国十几年的历史,可谓经历了一番起落。1996年12月,天津家世界把建材超市首度引入中国。1999年,百安居正式进入上海,接着就迅速在中国大江南北遍地开花。随后,多个外资超市、本土企业开始在国内大肆发展这种建材市场的新业态。当时,不少业内人士预测,建材超市将对传统卖场造成巨大冲击。

专家称,建材超市有传统卖场不可比拟的优势:“第一是质量保证,超市拥有自己完整的组织体系和完整的质量检测体系;超市提倡一站式购齐,装修的所有材料都可以在超市买全;超市可提供装修、设计、施工、监理等一站式服务;超市具有安装、送货、投诉等一整套一对一形式的服务体系;产品明码标价,价格透明。”

可是,记者在消费者中采访却发现,这些专家口中的优势并未得到他们的认可。尤其是“明码标价,价格透明”,读者张女士在接受采访时说:“超市虽然是明码标价,但却不比大卖场的售价便宜。很多东西,在大卖场里还完价的价

格都比超市里的便宜。”

### 税费制度不利于超市

建材超市兴起时,外界一致赞颂;可当建材超市出现关门倒闭的现象时,又是一边倒的嘘声。对此,不少建材超市的负责人显得很无奈。好美家建材超市南京店店长陈金贵说:“建材超市作为一种先进的理念和经营方式,如果在中国得不到好的发展,业界不应该是嘲笑,而是该反省。”

专业人士指出,现行的税费制度就是制约建材超市发展的首要原因。由于建材超市与摊位式经营的传统卖场在税收体制上差别很大,相比较而言,传统卖场的“定税制”税费成本大大低于建材超市按照实际营业额发生的税费。而这会直接体现在产品价格上,部分消费者所反映的卖场的实际销售价会低于超市明码标价便有这样的原因。

### 规模采购优势难体现

另外,建材超市全球采购的优势,在中国也没得到发挥,相反还受到了致命的约束。“由于我国建材厂家区域性比较强,其生产体系和规模大多达不到全国连锁超市的要求,所以目前超市的供

货商中有不少都是区域代理商,这些代理商通常都在传统市场设有门店,为了保证在传统市场的利益,他们供给超市的产品,多是该品牌的二、三线产品,在供价方面,超市也占不到便宜,大规模采购的优势难以体现。”陈金贵说。

据了解,目前好美家在南京有35%的产品由代理商供货,65%由厂家供货。即使是厂家直接向建材超市供货,其保护代理商的现象也很普遍。“超市一般以零售为主,不涉及工程项目,而经销商会接触到不少工程项目,所以厂家对代理商会有一些扶持政策。”

### 规范管理反倒成障碍

陈金贵说,建材超市操作规范、管理先进,对所有产品、

工作人员的管理都抓在超市手里,而传统卖场对经销商几乎没什么约束,相较之下,超市的“死板”竟也成了影响发展的软肋。“目前经销商给设计师返点已是众人皆知的潜规则,但是超市是绝不可能给设计师返点的。”

与外资超市相比,本土建材超市还稍微灵活一些。“外资超市十分强调连锁效应,当地门店基本上没有什么自主权,采购权、营销活动都由总部统管,价格机制也不灵活。”陈金贵介绍,好美家南京店还拥有自己的采购部,5分钟就能改变某个商品的价格,这在外资超市身上是不可能的,而这却有利于建材超市占据市场。

## 【出路】

### 对症下药专打服务牌

虽然承受的压力相较于传统卖场要更多更大,但是建材超市的负责人对未来的发展还是信心满怀。

家居乐建材超市企划部负责人说,2008年初,家居乐“家居顾问”正式上岗。消费者进入家居乐超市,只要有需求,就会有专门的“家居顾问”为其进行一对一的跟踪服务。从导购到送货、安装,家居顾问能提供售前、售中、售后的专业化、个性化的全程服务。“‘家居顾问’会在家居乐开展促销的第一时间向顾客告知促销信息,避免顾客错过家居乐的让利活动;他们会关注顾客的购买过程,提前提醒顾客退换货截止时间和现金券有效期,避免给顾客造成不必要的损失和浪费;他们实行‘随时呼应’机制,电话24小时开机,即使是他们的休息时间,也能及时联系超市各部门解决。”该负责人表示,作为一家建材超市,家居乐最好的产品就是服务,服务是在这个竞争激烈的行业当中立于不败之地的法宝。

与家居乐相似,好美家也将在提升服务档次上下功夫。“要改变守株待兔的模式,丰富服务形式,多做一些电话营销、小区营销,也会举办一些产品知识讲座,告知消费者建材超市的实惠所在。”陈金贵说,今后,超市还将升级产品线,拉开与传统卖场的距离。“多采购一些拳头产品,进一步发挥超市的价格优势。”

(下转 B36 版)



## 李洋地板亮剑2·惠全城——

# 2万平方巴西重蚁木A板 超低价“砸”向南京!



### 重蚁木 T.serratifolia

俗称:紫檀 科别:紫葳科 产地:巴西  
木材略具光泽或光泽弱,无特殊气味和滋味,纹理直至交错,结构细至略粗,均匀,木材有油腻感,木材甚重、强度高,干燥容易、迅速,较耐腐,抗白菌、白蚁能力强,稳定性优良,为高档地板的首选。

近年来,实木地板中的重蚁木迅速风靡大江南北,成为消费者选购木地板心驰神往的木质材料。但重蚁木价格一直不断上涨,现已达到每平方米460元左右,使许多消费者望而却步。

年前受经济危机影响,国际重蚁木原材料价格一度下跌,李洋地板果断出手,在价格低迷时采购了2万平方纯A板巴西重蚁木。为普及重蚁木,李洋地板2万平方巴西A板重蚁木开

仓放价,惠卖南京全城,再掀李洋重蚁木风暴!

李洋每片重蚁木地板都经过12道工序精工细琢而成,故产品的木纹清晰,色泽柔和自然,追求完美体现自然。活动期间,市场价为460元/㎡,规格910×125×18的纯A板重蚁木,李洋地板原销售价439元/㎡,现绝版价369元/㎡,还有短宽板重蚁木绝版价只卖268元/㎡。

除了超低价的重蚁木外,

市场价300元/㎡,深受年轻人喜爱的浅色系地板橡木也打出了超低价239元/㎡。活动期间,惊喜不断,买地板满3500元返350元现金。服务升级,无尘安装,避免您家庭装修的二次污染。更多精彩内容尽在李洋地板亮剑月!

### 亮剑2·惠全城

时间:8月15日—9月20日  
地点:全城14店联动  
咨询热线:86464447

LEOYOUNG FLOOR 李洋地板卖场



## 2万m<sup>2</sup> T.SERRATIFOLIA 巴西重蚁木 超低价“砸”向南京

亮剑-1 [重蚁木A板 910X125X18mm] 原销售价 439元/㎡ 现绝版价 369元/㎡  
亮剑-2 [橡木 800X125X18mm] 原销售价 298元/㎡ 绝版价 239元/㎡

亮剑-3 全场地板折后满3500减350元现金

咨询电话: 86464447

8.15-9.20 惠全城 品质价格,谁与争锋  
主办:李洋地板卖场  
活动时间:2009年8月15日-9月20日

【江东门金盛店】 【卡子门东家家居店】 【卡子门红星美凯龙店】 【光华门石林家居店】 【迈皋桥红太阳店】  
【桥北金盛店】 【桥北红太阳华东Mall店】 【桥北大厂店】 【江宁新金碧店】 【马群金满城店】 【仙林大林装饰城店】  
【高淳大市场店】 【六合金盛润大市场店】 更多精彩内容尽在李洋地板亮剑月