

2010家装业的革命年

家装战争我策动!

冲击南京区域亿元产值目标, 牺牲暴利赢市场!

2010年, 美庭家居将继续以微利的方式冲击南京家装市场。原因有三: 第一, 美庭家居通过6年的练兵, 已经在管理、施工、设计、服务等方面做好准备, 打下了继续高速发展的基础。第二, 南京区域将成为美庭家居2010年在江苏、安徽再开设28家分公司的人才聚集、材料整合基地, 掀起价值链, 有利于我们此项战略的成功实施! 第三, 行业的透明和成熟, 重装饰、轻装修设计理念的广泛普及, 聪明业主比较能力的大幅提高是我们实现此项目标的基础。

家装促销武器千万种 我们祭出“原子弹”!

广大业主已经习惯或麻木于各种促销方式, 更多时候是怀疑或将信将疑, 所以只有祭出“原子弹”般的促销手段, 才能打动消费者!

我们在358和588套餐中, 推出免费升级高档原木门的活动。原木门指以精选的自然改性木材为原料加工制作的木门, 每套市场售价在2600元-5800元之间, 每户平均升级价值10000元左右, 材料分橡胶木和橡木两种。

选择家装公司, 盯住“水电改造”是“必杀技”! 针对一般家装公司半包项目的利润核心——水电改造项目, 我们6月份继续赠送30元/平米!

另外, 所有水电工程PPR水管免费升级为304不锈钢水管, 每户增值约2500元, 电线免费升级为永鼎阻燃环保电线, 每户增值约1800元。

升级原木门、送水电、升级水电材料, 每户精装套餐升

级逾万元, 多重优惠重磅推出目的只有一个: 挑战家装高性价比极限, 打动客户智慧定位, 让业主们与美庭家居实现共赢!

管理精细, 做大做强 高性价比的有力保障

人们想买家具, 首选苏宁、国美, 理由很简单: 物美价廉。苏宁、国美通过集中采购规模化来降低成本, 确保低价; 同时依靠总部品质监控和服务精细化管理, 确保品质。美庭家居就是要做家装业的苏宁、国美。

美庭家居遵循“稳健的高速发展”的原则, 立足南京市场, 实行规模化扩张, 以直营店的经营方式, 初步形成了一个遍布全江苏省的市场营销网络, 并通过芜湖、马鞍山等直销店辐射安徽省, 为进军长三角市场奠定基础。2009年底, 美庭家装连锁店已达26家, 门店及材料展厅营业面积近3万平米, 家装年度产值成功突破

亿元大关, 企业规模化带来的结晶, 一是有利于品牌战略的提升; 二是降低了成本, 公司可以投入更多的资金加强管理体系建设, 反过来保证企业品牌化和规模化战略的实施。

主材采购方面, 美庭家居实施严格的品牌准入标准和一次否决淘汰制, 目前美庭家居材料采购体系拥有瓷砖、地板、洁具、橱柜、吊顶、五金、木门、油漆、电器等十大门类120多个合作品牌, 所有品牌和品种实行原厂家集中采购, 确保渠道正规、品质优良; 施工管理方面, 施工工艺流程全面推广标准化和简单化, 同时加强环保工艺和特色工艺的研发运用; 工程监理和验收方面, 实行5级监理制度, 严格执行过程控制, 让施工质量不断跃上新台阶, 从而带领整个家装业走向专业、成熟、规范。

今年美庭将继续拓展家装连锁店28家分店, 确保规模的持续快速扩张; 企业总部管理方

面, 已斥资数十万元引进和应用“用友”ERP核心业务信息化系统, 全面优化业务流程, 提高管理效率。

美庭家居从来不打价格战, 美庭家居力争从此不赚业主的钱!

企业都要赚钱, 可有的企业(如麦德龙)却能卖出比批发价还低的商品, 原因何在? 专家指出, 随着社会经济的转型, 传统的以挤消费者钱为目的的营销手段已逐渐落伍, 联合消费者, 通过扩张渠道, 提高销量, 从而向厂家要利润的新型盈利模式开始崭露头角。目前, 很多国际零售巨头更是此中典范。

在家装领域, 同样有这样的企业, 美庭家居就是其中的先行者。他们意识到, 随着家装的日渐普及, 家装业盲目追求高利润的时代早已过去。未来的方向, 就是通过不断提升企业效率, 在保障质量的前提下, 实现低成本扩张, 集中更

多业主需求向上游材料厂家要利润。

一般家装公司的利润在15%-25%左右, 而美庭通过广开分店扩大自身规模, 大幅提高品牌主材销售价格, 从而以高销量为前提, 得到主材商最低价格供应, 一方面为业主赢得了最大的利润, 另一方面, 也使得自身长期保持5%左右低利润却能健康运行。

当然, 企业的规模在迅速扩大, 各方面成本逐步降低, 在维持现有利润率的同时, 价格体系自然有更大的下浮空间, 今年, 美庭打算将“价值链”进行到底, 要玩, 就来真的。

精装套餐10000元升级材料倾情奉送: 家装业“价值链”持续升温!

“高性价比”是美庭家居快速发展过程中始终不变的战略核心, 精装套餐则是进行“价值链”赢得市场的精妙载体和法宝利器。

端午节假日期间, 美庭家居在金鹰侨鸿皇冠酒店九楼秦淮厅和长江路苏格茶餐厅举办夏季家装签单会, 2010家装战争持续升温; 现场签单的精装套餐业主不仅设计费2折特惠, 还可享受价值逾万元的材料升级优惠。另外, 精装套餐和半包业主都可获赠千元品牌建材。

大家都在搞聚会, 都在约优惠, 优惠不优惠, 看了才知道, 亲们还捡大礼包!

活动贴士

美庭家居夏季家装签单会
时间: 6月14-16日 (9:00-17:00)
主会场: 金鹰侨鸿皇冠酒店九楼秦淮厅 (6.15-6.16)
分会场: 苏格茶餐厅 (长江路文化艺术中心向西10米路南侧) (6.14-6.16)

活动报名参与热线:
68551327 83206210
58631078

打造长三角地区最高性价比家装
RATIO OF QUALITY AGAINST PRICE

美庭家居·美智庭装饰
www.meiting.com.cn

精装套餐10000元升级材料倾情奉送

- ★ 免费升级为2600-5800元/套原木门 (平均增值10000元/户)
- ★ 免费升级为304不锈钢水管 (增值2500元)
- ★ 免费升级为永鼎阻燃环保电线 (增值1800元)
- ★ 免费赠送 30元/m²水电 (增值3000元)

夏季家装签单会&第三届建材团购会

时间: 6.14-6.16 9:00-17:00
主会场: 金鹰侨鸿皇冠酒店九楼秦淮厅 (6.15-6.16)
分会场: 苏格茶餐厅 (6.14-6.16)
(长江路文化艺术中心向西10米路南侧)
报名热线: 68551327、83206210、58631078

388精装套餐免费升级为
2200元/套美庭家居原木门
(市场价约2600元/套)

588精装套餐免费升级为
3800元/套美庭家居原木门
(市场价约5800元/套)

(以上优惠仅限活动现场签单客户)

活动现场基础优惠

半包决算价达——

- ★ 10万元(含10万元)以上, 赠送造价20%的生活家地板、罗马利奥瓷砖、金莎丽淋浴隔断、美庭家居原木门或索菲亚衣柜;
- ★ 6万元(含6万元)以上, 赠送造价16%的主材;
- ★ 3.5万元(含3.5万元)以上, 赠送造价13%的主材。

精装(全包)优惠——

- (1) 设计费2折, 只收取10元/建筑平米(首席除外);
- (2) 送30元/m²水电, 有多少平方送多少平方;
- (3) 免费将PPR水管升级为雅目304不锈钢水管;
- (4) 另送1000元韩国墙纸或希尔乐热水带或斯狄欧热水带或耀兴玻璃现金抵用券;
- (5) 再加送300元禾田e家弱电箱现金抵用券;
- (6) 送霸诺水榭龙头一套(指定款);
- (7) 欧盛卫浴五金五件套(指定款)。

288套餐客户

- (1) 免费升级为盈科地板巴洛克系列或品丰同步洛可可系列;
- (2) 大宝伊泰面乳胶漆加10元/建筑平米, 可升级为多乐士精装五合一二代乳胶漆;

388套餐客户免费升级为橡胶木高档原木门;

588套餐客户免费升级为橡木高档原木门; 送3000元海人布艺现金抵用券。

★ 凯润金城三期、中兴通讯、北江豪庭业主更有团购大礼包相送!

卡子门旗舰店: 卡子门大街8号3楼 电话: 68551327/1328/1329
浦口旗舰店: 大桥北路1号华侨广场8楼 电话: 58631078/2078/3078
鼓楼旗舰店: 中山北路26号新晨国际大厦21楼 电话: 83206210/6211/6212
浦口金盛店: 大桥北路24号金盛国际装饰城一楼大厅 电话: 85051658/85051659

高淳店: 高淳县淳溪镇石臼湖北路19-4号 电话: 57306671/6672
六合店: 六合区雄州镇河滨花园2幢103-1号 电话: 57115732/5733
溧水店: 溧水县永阳镇珍珠南路93号110室 电话: 56227241/7242
大厂店: 南京大厂西园西路187号 电话: 57057106/7105