

8月10日,红太阳家居·弘阳广场店召开新闻发布会,宣布将对场内的家居建材品牌进行大规模提档升级,并于现场与鑫屋、欧派、志邦、索菲亚、圣象雅合、TATA、梦天、双叶、亚细亚、诺贝尔等10家知名建材品牌举行了签约仪式。这些品牌多为广大消费者耳熟能详的,究竟是什么因素促使他们情系江北市场?请跟随记者的采访去一探究竟吧。

# 欧派、志邦、索菲亚、鑫屋等纷纷落户江北红太阳建材大腕逐鹿江北

## 鑫屋地板 乐意与高素质弘阳人沟通

鑫屋地板是南京地产品牌,也是南京人非常喜爱的地板品牌。鑫屋地板总经理朱洪亮告诉记者,在加入红太阳之前,他们对江北市场做过市场调研,认为江北市场潜力很大。“一过大桥,就能看到桥北有许多‘超级大盘’,弘阳、明发、苏宁等大型开发公司在浦口开发了很多楼盘,加上六合、下关等区域的待装房源,我们面临的装修市场是十分庞大的。弘阳广场开业后,集娱乐、餐饮、休闲、购物等多种功能于一体,这个地方已经具备了城市副中心的功能。”朱洪亮说。

此前,鑫屋地板在市区的店面也时常会接待来自江北的消费者。朱洪亮说,江北的消费者一样有选购品牌产品的意识,也有品牌产品的购买力。“但是此前红太阳家居的品牌结构不太好,大品牌少、杂牌多。我们计算过,这里原有的地板商家有150家,但是有很多是我们业内人也没听过的牌子。通过此次优化,可以实现强强联合。”

## 诺贝尔陶瓷 期待与同档次品牌来竞争

诺贝尔瓷砖已经在红太阳家居·弘阳广场店销售十年了,据诺贝尔负责人郑世雄介绍,这家店的销量一直都不错,每年也都在增长。

“我们在红太阳家居的店面一直只有600多平方米,这次乘着红太阳提档升级的大调整,我们希望能拿到更大的店面,做更好的展示。”

作为老商户,郑世雄对于本次提档升级乐见其成。“早先红太阳家居是做建材批发起家的,所以给人留下的印象是‘卖便宜建材的地方’,其实这个定位与我们品牌是不符合的。我们是做高端市场的,看着商场环境越来越好,感到很高兴,现在又迎来了提档升级,未来的前景会更好。”郑世雄说,有更多知名品牌进驻红太阳家居,对于卖场及广大商户而言都是好事,只有大家在同一个水平线上,竞争才更加公平。

## 苏明灯饰 欢迎大牌同来红太阳家居

2010年,苏明灯饰在红太阳家居·弘阳广场店开设了8000平方米的灯具超市,涵盖照明和灯饰的所有品类,由于这个灯具超市体量大、品种全,很快就吸引了很多消费者前来挑选灯具。“苏明灯饰采用的是厂商联营的模式,明码实价,苏明灯饰获得了雷士照明等知名品牌的鼎力支持,同等品质产品,苏明价格最低;同等价格购买,在苏明品质最优。”苏明灯饰总经理王晓波说。

作为已经和红太阳家居有良好合作的商户,王晓波对此次进驻红太阳家居的商户表示了欢迎。“红

太阳家居相比较市区的很多卖场,租金便宜了很多。商人做生意都要讲究投入产出比,我觉得在红太阳家居做生意,性价比很高。”他说,希望越来越多的品牌来到江北,来到红太阳家居,这样“众人拾柴火焰高”,势必会产生更大的集群效应。

## 志邦厨柜 江北新店将带来更大效益

志邦厨柜总经理郑后全说,为了完成厂家规定的一年一个亿的经营业绩,开设更多店面是符合志邦在南京的发展规划的,恰好红太阳家居的提档升级为志邦提供了一个很好的契机。

“志邦厨柜坚持华实兼备的设计风格,不断汲取国内外先进的设计理念,在结合国民俗的基础上形成外形简洁明快、时代感强烈的名品厨柜风范。产品先后荣获过‘国家权威检测合格产品’‘安徽省著名商标’等荣誉。”如今,志邦即将在红太阳家居·弘阳广场店开设新店,许多喜爱志邦的江北市民将能更加方便地购买到志邦的产品。“跟我们同一批来到红太阳家居的还有欧派、索菲亚、TATA这些同行业或者其他行业的建材产品,以后在红太阳家居的整合下,我们有很多机会一起来做营销做活动,我想我们都能通过在江北开设新店获得更大的效益。”

快报记者 童婷婷



## 很颠覆 生活家推“触香”地板

事件: 每年的6、7月份,都是地板市场传统淡季,而国家的楼市调控政策,更是让今年的建材市场降到了冰点。就是在许多建材城整天都不卖货的情况下,生活家地板的销量不降反升,特别是在高端市场和三、四线新兴市场,销量增长幅度更大。与此同时,据统计,今年1-6月,生活家新增门店数量达到282家。

“和往年相比,今年生活家产品创新更加活跃,从年初到现在已经开发出了彩绘地板、石塑地板、‘触香’地板等几个颠覆性的地板品类。仅是5、6月份推向市场的新产品就有几十种。”生活家企划部负责人一语道破了其销量逆势增长的秘密。据悉,“触香”地板是生活家自主开发的一种新工艺产品,触摸时因为热感应发出香味。一步一步地踏在拼花板上,就能散发出一股薰衣草的味道,令人仿佛置身于普罗旺斯薰衣草的原野上。

事件: 国内著名企业战略管理专家、清华大学特聘教授周培玉表示,当一个行业出现困境的时候,那些真正优秀的企业非但不会被拖垮,反而会在这种困难之中脱颖而出。生活家地板能够在整个建材行业困难的时候逆势增长,与其董事长提出的“科学和艺术结合”的创新理念密不可分;通过在地板产品创新中融入更多科技元素,打破材料、工艺等局限对地板

创新的束缚,生活家极大地丰富了地板产品的种类,也表现出了其强大的实力和后劲。

## 新荣誉 圣象获“地产风尚大奖”

事件: 8月16-19日,博鳌房地产论坛在海南隆重召开。作为家居建材行业的佼佼者、地板行业领军企业的圣象集团再次受邀参加此次地产论坛,圣象集团副总裁曾欣发表了题为“与时俱进的绿色产业链”的主题演讲,并从供应商的角度诠释了圣象如何与房地产企业共生共赢。

作为房地产下游的重要供应商,处在地板行业龙头地位的圣象集团积极构建绿色产业链,对产品的绿色品质实施全程控制的木产业链管理体系,它的属性涵盖了林业资源、基材、工厂、设计、研发、营销和服务等七大环节。此外,圣象还以环保的精神坚持和低碳责任的履行,重新定义了健康、优质、时尚的地板消费标准。圣象的绿色坚持更好地配合了地产的转型发展,在房产政策调控和银根紧缩的背景下,很多房地产企业开始注重开发低碳绿色住宅。在此次论坛上,圣象获得“中国地产风尚大奖”,这是整个地产行业对圣象绿色产业链的又一次高度认可。

点评: 早在十几年前,圣象便在全国大力倡导“速生林”,坚持采购国外经FSC权威认证的合法优质木材,确保木材和木制品符合可持续发展的宗旨,更为重要的是,圣象引进了全球标准最高的F4星标准,真正做到为每一块铺到顾客家中的地板负责。圣象的多元化产品组合、不断更新的产品技术和科技创新以及依托绿色产业链形成的产业规模优势,都使得圣象在与地产开发企业合作层面走在了行业的前列。 本期主持 快报记者 王燕

**贺业之峰装饰成为中国网球公开赛唯一指定装修赞助商**

公开赛时间: 9.25-10.9    公开赛地点: 国家网球中心    订票热线: 400 678 6016    官网: <http://www.chinaopen.com.cn>

# 环保建材抢购会

## 业之峰装饰“那”很环保

暨第三届中国环保家装艺术节全国23城同步启动(南京站)

既要环保材料,又要实惠价格,有可能吗?有可能!  
 有200元一樘的门、一元一片的吊顶、八分钱一片的瓷砖……  
 只要你来,就让你便宜占个够!

参与品牌: 博德瓷砖、金意陶瓷砖、马可波罗瓷砖、LD瓷砖、罗马利奥瓷砖、特地瓷砖、陶一郎瓷砖、莱德利瓷砖、荣高瓷砖、微利丽莎瓷砖、志邦橱柜、东方邦太橱柜、峰尚贝洛尼橱柜、美尔凯特吊顶、奥普吊顶、富倍得吊顶、德国玛堡壁纸、帝尊壁纸、美佳丽窗帘、金莎丽卫浴、美加华卫浴、书香门第地板、大自然地板、鑫屋地板、圣迪诺移门、壹嘉木门、伯艺木门、藏胜木门、小石头马赛克、科宁空调、鼎弘新采暖等

活动时间: 2011年8月20日(9:00-18:00)    咨询电话: 025-86522723    活动地点: 虎踞南路9号峰格汇家居广场(地铁汉中门站3号出口向南100米)

主办单位: 中国建筑装饰协会 住宅装饰装修委员会    独家承办单位: 业之峰装饰    技术顾问机构: 装修环保研究中心(中国环境科学学会 业之峰装饰联合成立)  
 支持媒体: CCTV2交换空间、新浪家居、搜狐家居、搜房网、现代快报、金陵晚报、南京晨报、扬子晚报、南京日报、FM104.3南京私家车广播、HOUSE365、中国之声广播