

一橱柜商家两个月内被退50多单,家居业退单率普遍上升 退单频现彰显“假日促销后遗症”



橱柜行业退单率一般在5%，今年提高到了7%~8%

春季是传统的家装旺季，也是商家接单最多的时节。本周记者多方了解到，今年一季度，尤其是3·15期间家装市场虽拥有了表面繁荣，但由于消费者理性消费，货比三家，家装行业的退单率比去年同期有所上升，“海囤族”增多、商家过度营销成退单频现主因。

现象

一季度退单率同比上升

本周二，记者在一个橱柜商家处看到一张退单表，上面密密麻麻地排满了退单的客户名字、电话和小区名称。记者粗略计算了下，今年二三月光是退单已经达到了50多单。随后记者又走访了多个商家得知，和去年同期相比，今年的退单率有所上升。

据某品牌瓷砖商家透露，促销接单当然皆大欢喜，在大型节点后出现退单也时常发生，“很多业主在大型活动期间的购买属于冲动性消费，当时看到折扣多，赠品多，在热烈的氛围下就冲动下订。可是回家后仔细想想又觉得买贵了或后悔了，从而返回来退单。我们在3·15期间共接了一百多单，但到清明前，退单已经达到了十几单，退单率超过了10%，这在行业内被称之为‘节假日促销后遗症’。”

“家居产品在购买之前不需要付全款，只付订金即可。如，橱柜只需先预付500~1000元订金，地板和卫浴类产品一般是200元订金，家装公司的订金则是200~500元。只有送货到家或者设计师上门测量尺寸了，订金才无法退还。”一位不愿意透露姓名的业内人士表示，在橱柜行业内，退单率一般会控制在5%，但是今年这个比例提高到了7%

~8%，而在家装公司行业中，这个比例则更高。

剖析

三种原因导致退单激增

为什么今年的退单率相比往年会提升？记者调查后得知，主要有三个原因：一是现在“海囤族”增多，一些业主看到物价不断上涨，为了跑赢CPI，提前半年甚至一年下订单，但是真正到装修的时候又发现颜色、型号或者尺寸不匹配，只能放弃；二是如今的业主消费越来越理性，以前很多业主订好了某一个品牌就不会再烦神去看其他家，现在市场上大打营销战，业主多看多比较，特别是遇到一些大型促销卖场还会贴现，算下来价格更划算，业主自然就舍弃了以前的订单而改订新的品牌；三是由于市场难做，不少商家不正当竞争，为了抢订单，通常会先报出低价“套住”业主，让业主改订他们的品牌。

同时，安信“地板门”事件爆出后，几个大型的知名地板品牌都出现了或多或少的退单现象。“不少业主对地板行业失去信心，放弃地板改订瓷砖。而实际上，目前地板市场上95%的产品都符合国家环保标准。”一位商家向记者抱怨，现在业主都觉得家居行业的水很深，对于产品质量、环保程度持怀疑态度，所以生意越来越难做了，“如果商

家不在质量上下工夫，很难留住消费者。”

对策

跟踪服务保证订单成功率

为了降低退单率，商家也想了不少对策和方法，希望能够留住消费者。欧派橱柜南京分公司总经理刘军刚表示，在过度营销的市场中，口碑很重要，“家居没有差异化产品，每家的产品都大同小异，山寨、抄袭和重合现象非常厉害，如果商家没有自己的核心竞争力，很难和其他品牌去抢单。”

“说到底，还是要抓服务。”开来橱柜南方基地总经理张宇栋认为，商家要建立一套完善的服务系统，包括订单之后如何跟踪，设计师的方案如何优化，通过细化各项细节服务来打动业主，提高各种服务来抓住订单，将营销转化为服务。

除此之外，有业内人士表示，还有一点就是要积极跟单，在业主订完之后尽早去测量并作出方案。

比如吊顶产品一般是顾客贴完砖后测量尺寸设计的，为了避免业主退单设计师可以先去量毛坯房，及早作出方案，然后等贴完砖后再次复尺，这种方法虽然麻烦了点，但能保证订单的稳定性。

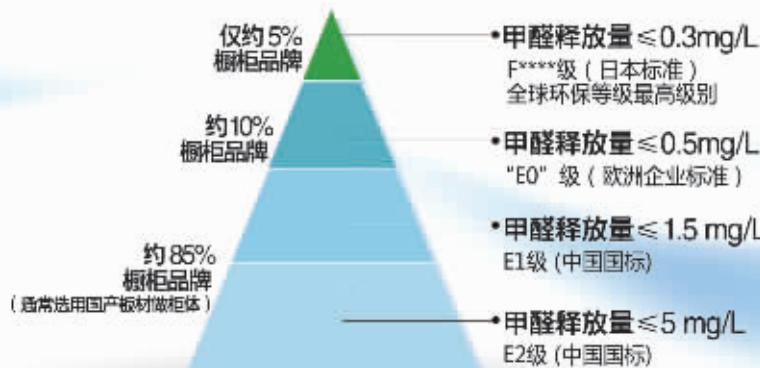
现代快报记者 袁阳

BIGTIME 东方邦太



F★★★ 全球顶级安全标准
环保，我们再次超越

整体橱柜箱体板全面升级为“爱格F****（超E0级）板材”
——甲醛释放量≤0.3mg/L，与新鲜木材一样含量



东方邦太重磅特惠发布

即日起，东方邦太各大专卖店推出“体验价”环保升级大行动，为了健康，抢鲜预定！更多优惠同步进行中……



咨询报名热线 025-66606768