

七大动力奠定卖场未来之路

专访石林家居航母总舵手、运营总监尹照生



客群动力 中端消费者

楼市政策直接打击真正的投资者,间接影响改善性需求,这在一定的程度上是缩小了中高端客户的盘子,加之当近日刚需客不再苦等陆续出手、未来经济保障房迎来陆续交付,未来家居市场,中端消费才是绝对主体。

中端消费者的特征是,自身文化素质较高,对品牌的关注度也较高,他们愿意选择好品牌,但由于多数处于职场奋斗的过程中,所以对价格还是相对敏感。因而他们往往更倾向于品牌中的中低价位产品,这样用不高的价格就可以拥有高品质的产品和服务保障。对于这样的市场需求,我建议更多一线品牌不妨考虑延伸产品线,适当降低价格或合理缩减利润空间,以此赢得更加理想的市场反馈。

产品线动力 大众化 特色化

这两个说法看似对立,其实不矛盾,而且这两条路都是可以制胜的好招。所谓大众化,多为标准化制作的产品,厂家生产实力较强,管理较好,这种产品若以高质量、中档的品牌体验、中低端价位走向全国,则它的销量会非常大。以圣象地板为例,它的品牌美誉度非常好,由品牌带来的附加值

非常高,产品质量得到广泛认可,但如果你仔细观察,它的价格并不会很高,产品适应性很强,几乎所有档次的家庭都能从中挑到与其需求和预算相符合的产品,坦率讲它的产品在纹样设计或工艺上的创新研发,力度不算特别大,频度也不可能很高,主要的模式还是标准化设计,流水线生产,它成功的很大原因是带给消费者的“超心理预期”的消费体验——就是用相对中端的价格就可以获得很强大的品牌体验。

所谓个性化,是一些诉求独特功能性的、或现有市场中涉及未深的产品,例如一种地热地板,它满足的就是新兴市场,与传统地板相比节能、舒适的优势脱颖而出。它可能产量不会太大,品牌塑造相对较为中高端,面向的消费群体相对小众,但会满足一些新兴的消费需求,准确地说,它其实在创造或者引领一波新兴消费趣味。这种产品若以技术专利、产品特点等为内功,以中高端的品牌形象做外部沟通,则一定可以出现非常出色的品牌,且渐渐在市场上吸取很大的份额。像一些环保概念的家具、“会呼吸的地板”等其实都是这种套路的表现。

渠道动力 终端 电商

两者都代表了一个核心理念——时刻和消费在一起,你的消费者在哪里,你要找得到他们,要

去引导和挖掘他们的需求,这时候你必须走向前端,走向你的终端,不能仅仅还在卖场里坐着干等,要走出去。例如商场开始主动走进小区,带着商户寻找客户;再比如商场牵头承包小区的装修服务,去年我们和南大和园做了互动采购,得到了市场的广泛认可。所以这两条路必须走,一个是终端,一个是我们讲的电子商务。

终端是两个方向,一是走进实际的社区,还有一个是创建虚拟的社区。实际社区是进楼盘,在楼盘交付过程中跟业主进行的一些互动;另外一个就是在每一个交付的楼盘都会有QQ群,或者说虚拟社区,在这上面我们也会做一些推荐。电子商务方面我们已经充分认识到互联网在对家居品牌的塑造、销售的提升上的地位和作用,许多企业已经展开了电子商务,我们一直在摸索中,家电卖场苏宁电器的做法其实给我们树立了很好的榜样。我们正在做一个详细的方案,希望能够把石林的整个形象在网上给大家一个充分的展示,让大家在网上就能了解到石林整个的产品线,包括跟石林的每一个商户都能建立起沟通,这个是我们努力的方向。

战略方向动力 稳中求进 关联行业

到底是多元化发展好还是专业化发展好,这不仅仅对于石林、对于家居行业,甚至对于所有的

中国企业、企业家来说,都是个问题。我个人认为,其实发展模式没有所谓的好与坏的区别,关键是找到适合你企业的路子。很多企业投资太多元化,资金链跟不上,倒闭的现象很多。中国的企业往往不是死在不发展上,而是死在发展太快上。但也不乏一些大集团,多元化发展做得很好。

就石林集团而言,我们做的首先是关联行业,我们企业的战略是做自己熟悉的,就是在关联行业发展,会更有把握一些。

惠购五一 抽现金、送惊喜

4月29日到5月18日,石林28周年特惠月将为消费者抽现金、送惊喜。惊喜一:无论购物多少,即可在成交价基础上抽取10%-30%现金,并且还可得到商场送出的豪礼。惊喜二:针对小区预约的客户可通过电话预约报名参加特权卡活动,凡持有特权卡客户活动期间购物,可在参加商场所有活动后,再享受2.8%的返现特权。惊喜三:购物满2000元即可获赠油瓶礼包;折叠车一辆或保险箱一台等不同奖品;还将有机会参加抽取iPad2/空调/液晶电视等礼品。

作为房地产的下游行业,家居行业从2011年开始遭遇了“冰河世纪”的尴尬时期,在房产调控不放松的宏观环境下,家居企业如何抓住机遇,激活市场,为新转折时期家居企业产品开发、地域扩张、渠道开拓、经营模式优化及转型等开辟新思路、新方法,剖析优劣势,石林家居航母总舵手、营运总经理尹照生向快报记者分享了成功经验,从更高层次诠释家居企业发展的新动力所在。

□现代快报记者 顾金晶



普乐美厨卫

满2000送100元
满额再送精品好礼

普乐美特供不锈钢厨卫套餐
JS219+103021+PSG3651+103611

¥1880

原标价 6790元
产品详情可至展厅检验实物

普乐美服务热线: 025-8226 6439 红星卡子门店一层中厅北侧F8163

5.1价给你 裸价再送钻

活动时间: 2012.4.21-2012.5.6

存100 当1000 快乐送钻 钻石不限品

热卖: 淋浴花洒 ¥1190, 马桶 ¥988, 水龙头 ¥151