

居家

五一期间,南京各大主力卖场的行情整体表现不错,不论从客流量、人气、成交量等各项软硬指标来看,都可谓把握好了上半年最重要的营销节点,业绩都实现了幅度不一的增长,最低涨幅达14%。五花八门的卖场活动成了这个五一的最大亮点。

□现代快报记者 顾金晶

客流量、人气、成交量整体收阳,最高达同期4倍 五一卖场无促不销

[五一探市] 整体收阳,最高达同期4倍

据了解,五一节3天,红星美凯龙卡子门旗舰店的客流量是节前正常周末的1.5倍,销售量是正常周末的3.5倍;石林家乐家由于恰逢集团成立28周年,给出的补贴力度相当于去年同期的5-6倍,仅假日3天来看,比今年第一个小高峰3·15的业绩增长了20%,平均客流量6倍于平时,开单量达到3000多单;而市场表现最为抢眼的本土老牌知名卖场金盛国际家居江东门店,据金盛发言人韩颖称,其三天的平均客流量是卡子门家居商圈单店客流量的3倍,销售业绩不仅达到了今年的峰值,而且成就了开业以来的最高纪录,比今年3·15高出50%,达到去年同期的4倍;另外,一向追求稳定销售的宜家家居,假日三天的业绩同比去年也有14%的增长。

与此同时,新兴高端卖场却有待发育。河西一家卖场五一节重装开业,但业绩并不尽如人意,3天客流1000人左右,销售额同比下跌3成。面对这张不太好看的成绩单,该卖场负责人表示会重视但谈不上过分担忧,因为本身尚未发育成熟,且该卖场定位纯高端,引进的品牌走精品路线,尤其像负一楼纯美式家居精品馆这样的整体产品在南京市场上几乎没有,他相信随着自身内功的修炼和有

节奏的逐步推广营销,会得到市场的认可和验证。

[现场回放] 活动火爆,百姓真就吃这套

记者还了解到,今年五一各卖场、店家的活动质量,直接影响到进店客流和成交金额。

红星美凯龙卡子门旗舰店现场举办的“换购活动”,所有换购商品销售一空;而每天下午的买断价限量供货活动,帝朗套装、普乐美水槽、摩恩龙头等经销商每天提供的50套产品也全部“日清”。而金盛江东门店30日的夜购活动更是人山人海,奔驰smart的开奖更是把全场氛围推向高潮,金地自在城的业主郭阳成开走了“美好五一、行动有礼”主题促销活动的第二辆奔驰SMART轿车;同时“水果忍者挑战赛”也吸引了众多年轻人和小朋友的参与和围观,商家的各种现场活动,不仅极大地活跃了消费者的参与热情,事实上给品牌商家带来了极大的业绩提升。以参与金盛国际家居五一活动的顶固移门为例,最高单日业绩破百万。

对于活动带出的火爆场面,石林家乐家企划经理阎伟表示“今年的总体营销费用预算比去年翻了一倍”,这一点从红星、金盛大手笔、炫花样的活动中也得到验证。尤其今年风靡的“夜购”活动事实上就是商家延伸购

物时长的一种营销举措,金盛不惜血本用奔驰豪车来吸引顾客的动作看起来的确收效甚好。对此也有业内人士坦言:“当无促不销成为事实,其实卖场和品牌商都很累。”

[后市预测] 不容乐观,下半年压力山大

即使五一各大主力卖场的销售表现都不错,但谈及下半年的市场,却普遍表示不乐观。石林家乐家负责人直呼“看不懂”,卖场经营方与品牌商的普遍观点还是“雾里看花”;宜家家居负责人则称,今年总体比往年有所下滑的趋势已经在他们的预期之中了;而在这个五一成绩最亮眼的金盛也表示,市场总盘子的整体下滑在所难免,原材料价格上涨,人工成本涨幅显著,各大品牌商的产品价格提升,压力可想而知。

面对压力,不少业内人士也给出了应对之法:拓展渠道,以石林家乐家为例,改往日卖场“坐等”客户上门的局面,以卖场就近为原则,试行直接“进社区”;转变传统家居卖场“僵尸式”的冰冷经营模式,以金盛4月30日的夜购活动为例,既有传统的优惠促销元素,又有一种类似百货业态、甚至娱乐业态的游艺元素,将冰冷的买卖交易场所变为一场集吃喝玩乐购一体的家居盛宴,将家居卖场打造成了购物休闲的综合体。

i居家

更多内容详见“现代快报精品周刊”

持续关注
保障房家具抢市场 B39
热点聚焦
油漆市场A货横行 B38

ios&Andoroid下载方法
在App store 或安卓市场下载“现代快报精品周刊”,即可阅读!

亮点 三大消费特征剖析

●品牌依附度渐高:五一小长假是一次卖场与消费者都倾巢出动整体亮相的时机,今年的消费者也呈现出几大鲜明特征,选购商品时对品牌的依附度渐高就是其中之一。红星美凯龙卡子门旗舰店这次热销的橱柜、卫浴、家具等几大品类当中,消费者对知名品牌产品的热情很高,像橱柜方面,志邦、我乐等品牌明显呈现出很强的比较优势,而金盛东方邦太橱柜、爱诺法赛地板、新中源陶瓷、诺贝尔瓷砖等大牌产品都赢得了消费者的青睐

●新品、新店吃香:现在的消费者越来越“内行”,对知名品牌上市新品或者开业的新店表现出了浓厚的兴趣。如爱诺法赛地板、诺贝尔瓷砖知名品牌推出的新产品广受关注;而全国首家TOTO精品旗舰店在金盛江东门广场开业,汇集了不少新品,又推出了全场直降40%的直接优惠,对消费者的诱惑非常大。对此金盛表示,消费者对家居品牌的了解愈加深入,才会呈现出如同追踪服装新品般的“追新”情结。

●婚房需求明显:一家两代人一起逛店的越来越多,主要是为年轻一代的婚房选购产品,这从另一个侧面说明,以80到85年出生的人为主的结婚族经济渐趋高潮,需求日盛,或将成为家居卖场下一个营销重点细分受众。

●哑铃式消费结构:“两头粗中间细”的哑铃式消费结构已铸成,高端、低端两头的产品线销售都不错,中档品牌和价位的产品反而不景气。业内人士表示,这一特征或许直接承接了楼市的消费特征——限购下的楼市真正的高端住宅影响并不大,而保护刚需购房权益、加大经济适用房等保障性住房供给又提上议事日程,这一特征传导到家居消费这一下游行业也在情理之中了。

主编:顾梅 林治尧 责编:张彦宁 美编:时芸 组版:黄伟

OPPEIN 欧派
橱柜 衣柜 电器

活动时间: 2012年4月21日-5月6日



约定五一 给幸福 价

平常价购得欧派名牌货

1 “进口烤漆” 国产价

欧派总部直供价 烤漆系列

直降5000元

(特价烤漆产品可叠加尊享五一钜惠)

2 五一钜惠 劲爆升级

欧派全线橱柜、衣柜

买一送“五”

(衣柜特惠 买一送二赠三)

3 小资厨房 震撼上市

9999元/全套

(3.6米地柜、台面+1.3米吊柜+烟机+灶具+水槽+导轨)

有家有爱有欧派 www.oppein.com

金总商场: 江东南路1号金盛国际家居负一楼A32号 电话: 68879623
 金红商场: 卡子门红星美凯龙负一楼8522号 电话: 82266279
 金阳商场: 桥北红太阳二楼A11馆2079 电话: 68822039

★活动详情请咨询店内工作人员 ★本次活动解释权归广东欧派家居集团所有

金陵商场: 江东南路万达广场金陵国际负一楼F8106-8108 电话: 86564612
 金浦商场: 大桥北路金盛国际家居二楼C29-31号 电话: 85051732
 金桥商场: 迈皋桥红太阳三楼C区3012 电话: 85626809