

家纺品终端开始新一轮洗牌

据慧聪网发布的6月份家纺产品关注度报告中显示,床上用品搜索量达到51%,成为家纺行业中受关注度最高的品类。而受制于商场扣点高、专卖店租金上涨等因素,床上用品终端销售渠道不通畅也让品牌商叫苦不迭;面临产出比低、占地面积大等问题,商场中的床品经营或退出或进行资源整合,全国首家专业的床上用品商场在今天的6月1日落户南京,打破了床上用品主要以店中店、专卖店、直营店为主的终端模式,并且以低价冲击整个南京床上用品市场。

开业之初,绿巢家纺有限公司总经理是云清就喊出洗牌家纺终端的豪言壮语,“苏宁+沃尔玛”的运营模式,顾客可以自主地选择所需的床上用品,而价格仅是市场上同类商品一半,服务、商品品相乃至购物环境却是同行业中一流的。



绿巢床上用品商场低价冲击南京床品市场

品牌商受制于渠道之困

随着家纺产业化、规模化的发展,终端渠道已由最初的路边叫卖、大市场经营发展到店中店、专卖店、直营店等模式,但商场扣点高、专卖店租金不断上涨等因素也让品牌商叫苦不迭。据宿迁某知名家纺品牌负责人介绍,以店中店模式为例,扣点有的高达40%-50%,还要参与到商场的各种活动中,纯粹就是借势培养品牌知名度。“其实,我们比较倾向于直营店的模式,资源配置及整合更加便利,管理上也比较统一。”但该负责人也强调,目前,该家纺品牌直营店的面积集中在100平方米左右,最大也不过200平方米左右,这对于需要较大面积进行产品出样的床上用品来说是最大的瓶颈。

不少家纺品牌负责人接受采访时表示,期待既是品牌集合体,又不会有商场扣点、品牌单一等诸多麻烦的新家纺终端销售渠道的出现。其实,今年4月底,北京第一个由家纺经销商自己建立的销售平台羽丝兰梦家居生活馆开业,该生活馆集中了众多家纺品牌,实现了家居生活的一站式购物。

“渠道为王”打造床品连锁

店中店、直营店之外的专业床上用品商场的出现,为家纺终端打开了新的销售渠道,渠道的变革势必会影响商场的定价,价格则成为家纺业抢滩市场份额的重要砝码。前几天,市民姚女士想为自己即将出国的朋友选购一床羽绒被,在南京某商场选中一床,打完折后的售价还是5000多块钱,在朋友的介绍下,姚女士在绿巢床上用品商场挑选了一床同品质的羽绒被,标价才2199元,即使加上一套600多块钱的六件套,总共也不到3000块钱,其中2000多块钱的差价让姚女士吃惊不小。

在绿巢床上用品商场负责人曹晖看来,即使该羽绒被在商场中卖到5000块钱,假若按照商场30%的扣点来算,再除去进场费、税收、人工、物流、原材料等成本,利润空间

十分有限。而绿巢之所以具有价格优势,是因为不受商场扣点、各种进场费等因素制约,从厂家源头直接拿货,省去了各级代理商等中间环节的费用,所有床上用品做到以市场上一半的价格进行销售,并对在售商品真正做到明码实价,而这些都是店中店或者专卖店所无法实现的。

床品在商场内很尴尬

不少品牌经销商将家纺在商场中的位置比喻为“要么顶天、要么立地”,主要指床上用品经营区要不放在商场的最高层,要不就在负一楼,且各品牌之间同质化竞争严重。新街口某商场营业部负责人告诉记者,床上用品的营业额在该商场整体营业额中占的比重很小。据了解,该商场的床上用品经营区在六楼,面积大约有200多平方米,今年上半年的营业额是3241万元,而该商场上半年的营业额超过20亿元,从两组数字的对比中不难看出床品在商场中一直处于尴尬的“配角”地位的原因。山西路某商场负责人介绍,该商场床上用品经营区面积在300平方米左右,受集团消费减少等因素的影响,今年上半年该商场床品营业额的涨幅不大,基本与去年同期持平,而考虑到产出比等问题,床上用品的经营已经从该商圈的一些商场中退出。

曹晖认为,此举双方可以实现资源利用的最大化。对于太平商场来说,租赁的方式省去了自营时需支付的员工、物业等各项成本,经营效益可以实现最大化;对于绿巢来说,营业面积的扩增,原来的绿巢真丝馆改为现在的婚庆馆,同时,开设了被子、枕头、羽绒等其他六个专业馆,实现了床品经营的规模化、专业化。据了解,开业一个月来,绿巢床上用品商场预期的销售目标已经达到,完成全年预定的销售目标问题也不大,目前,绿巢也在规划选址中,谋求在南京开出第二家专业的床品商场,除床品外,窗帘布艺等家纺品类也将成为未来几年绿巢拓展的新家纺领域。 现代快报记者 刘杰杰

GIANT 课堂之外有精彩
捷安特新款学生自行车登场
公路车系列 山地车系列 折叠车系列 休闲车系列 通勤车系列

ATX系列 730 750 770 770-D 790
XTC系列 750 770 790

购车赠精美礼品

台湾原产最新款ATX EXP
奔放上市
优惠价 3798元

车架: ALUXX aluminum. Fluid formed 前叉: XCM MLO.100mm
变速器: Shimano ALIVIO 27速 刹车: 油压碟刹
液压成型 3D大管件

杨公井捷安特专卖店 山西路捷安特专卖店 捷安特GCW龙江店 中华路捷安特专卖店
太平南路147号 84417417 中山北路178号 83611227 友朋西路5号 5711337 中华路259号 52249758
●江宁专卖店 上元大街700号 ●夫子庙专卖店 北平路470号 ●梅山店 秣陵路388号 梅山店 158783337
●城西店 太平南路147号 ●城东店 太平南路147号 ●江宁店 秣陵路388号 ●城北店 太平南路147号
●城东店 太平南路147号 ●城西店 太平南路147号 ●城东店 太平南路147号 ●城西店 太平南路147号

JESHING 金盛百货 南京·中央门店 商场地址: 南京市下关区建宁路2-2号 品牌热线: 金盛百货南京中央门店 51806600
公交线路: 1\10\13\15\22\25\32\33\45\56\64\66\69\73\76\130\136\157\159\318路 玉六\玉茵\南湖\南香\南上\南浦

金盛百货 中央门店 **绚丽夏日 乐享金盛**

狂享惊喜 —— 购物满68抽清凉大奖
活动时间: 7月7日至7月29日, 逢周六, 周日
活动内容: 抽奖箱内有黑白两色的围棋子若干枚, 其中白色的棋子数量有三枚, 一次性抓中3枚白色棋子为一等奖, 2枚白色棋子为二等奖, 1枚白色棋子为三等奖。
奖项设置: 一等奖: 电风扇一台 二等奖: 可乐一瓶 三等奖: 纸巾一包

乐享运动 —— 联手现代快报举办“时尚小人精”挑战赛
活动时间: 7月21日 周六上午9:30
参与方式: 比赛中设置时尚运动风、运动秀场等环节, 小人精通过运动时尚秀、现场趣味运动及亲子运动等活动环节, 打造一场运动时尚秀。
奖项设置: 设置最佳舞台展示奖、最具运动风尚奖、最佳合作团队奖、最佳投手、最佳射手、最具体育精神奖等多项大奖。此外参赛选手均可获得精美礼品一份。

分享实惠 —— 金盛百货夏令商品特惠波

	南C3-特5 儿童游泳圈 15元		南C3-特2 女式碎花衬衣 28元		南C2-4 生态凉席 35元		南C3-17-1 品牌凉被 50元		南C2-21 碎花夏日凉被 50元
---	-------------------------------	---	--------------------------------	--	-----------------------------	---	--------------------------------	---	--------------------------------