

红星美凯龙演绎中国家居“好声音”

三大原因确保击穿底价

——专访红星美凯龙副总裁徐国新

Q

2012年最火的综艺节目，非“中国好声音”莫属，众多出色的选手让中国沉闷的乐坛惊起一丝波澜，在众多娱乐节目中脱颖而出。今年阳春三月，中国家居流通业第一品牌红星美凯龙携手中国好声音及其学员在南京、扬州、宁波、福州等全国16大城市举行大型巡回演唱会，并制造与好声音学员近距离接触的机会。红星美凯龙为什么会与中国好声音合作？同期又有怎样的优惠？笔者近日专访了红星美凯龙副总裁徐国新先生。

■张艳怡

家居行业的“中国好声音”

【笔者】：徐总您好，近期“中国好声音”的学员陆续出现在南京、扬州、宁波、福州等多个商场进行巡演，声势浩大，请问这次为什么会选择和“中国好声音”合作呢？

【徐国新副总裁】：红星美凯龙一直以提升消费者的家居生活品位为己任。这次我们区域中包括南京、扬州、宁波、福州等多个商场邀请好声音学员来到现场和消费者做零距离的互动，是因为我发现，中国好声音的成功要素和我们相比，有很多相似：

第一，创新。中国好声音的节目我也看过，形式非常新颖，不仅是“转椅子”的细节设置，还有“盲选”、学员PK等很多环节都有创新，从而得以脱颖而出；而红星美凯龙也是业界公认的家居新品发布的最佳舞台，同时也提供给消费者最时尚、最新潮的家居组合。

第二，学员。中国好声音有诸多实力强劲的学员，听觉冲击力强，不少学员一上台就令人印象深刻；而红星美凯龙汇集了国内外最受欢迎的家居产品，就像好声音学员一样，风格各异，同样给消费者足够多的选择。

第三，评委。中国好声音有刘欢、那英等大腕级别的导师来担当评委；而红星美凯龙本身作为最专业的“评委”，同时也作为家居流通业的“大腕”为消费者做好质量、环保、售后等方面的层层把关。目前我们拥有庞大的专家团队，全国232位关于时尚、品质和服务方面的专家，用心用专业来筛选出最好的产品。

总的来说，“中国好声音”是帮助学员成为明星的造梦舞台，而红星美凯龙也是帮助消费者完成置家梦想的圆梦舞台，所以我们的成功很相似。

留足时间去比价

【笔者】：据我了解，最近央视正在密集播出的几则广告，广告中一女白领为了“2天”来了即使扣工资、减奖金也要请假；主妇妈妈苦练体力，准备抢购商品……广告画面最终都定

格在“2天来了——3月23日、3月24日”的字样上，也引发了诸多猜想。能否透露下这两天红星美凯龙苏浙华南大区是否有什么大动作么？

【徐国新副总裁】：众所周知，315是国际消费者权益日，所以整个三月可以称得上是诚信之月。在这样的日子里，红星美凯龙也会充分表现我们的诚意。红星美凯龙紧接着在3月23日和3月24日两天，会有一场全国性的大促，这场活动我可以用一个词来形容，就是“规模空前”。这次活动覆盖了我们苏浙华南区域（含江苏、浙江、安徽、福建）内的所有商场，而且参加这次活动的一线家居品牌很多，像顾家家居、百强家居、慕斯、金牌橱柜这些常年深度合作的商家都会参加。从价格角度来说，我记得圣象地板CEO郭辉有过一句总结，就是“这次全国大促的力度史无前例，商场和经销商、工厂三方都做出了比较大的让利，很多品牌的价格在以往几乎是不可想象的”。

【笔者】：众所周知，大部分家居卖场会把促销定在3月15日左右，为什么这次红星美凯龙身为行业领头羊，却把活动时间定在3月23、24日两天呢？

【徐国新副总裁】：这次我们苏浙华南大区提出一个概念，叫“留足时间去比价”。这一次红星美凯龙的活动时间之所以放在3月23日、24日，比其他卖场活动频繁的3月15日延迟一周左右时间，是因为我们有充足的底气鼓励消费者去比价。让消费者去其他卖场多看看，多比比，留足时间让消费者去做理性选择，最终我们有信心消费者还是会回到我们这里。

三大原因确保价格优势

【笔者】：那请问徐总，红星美凯龙在这次活动中，对自己的促销价格如此有信心的原因又是什么呢？

【徐国新副总裁】：在我们区域，有以下3个原因保证价格优势：

一、规模效应。红星美凯龙作为家居流通行业第一品牌，



在全国有数量最多的100多家连锁家居购物中心。我们的渠道有足够强的吸引力，通过整合供应链，工厂、经销商、渠道层层让利，以量取胜，给消费者以实惠。

二、保价协议。我们已和工厂、经销商签订了价格保证的协议，确保消费者买到的促销时期的产品是该品牌过去6个月，未来3个月（即整整9个月）中价格最低的，并且将严格追踪保价协议的内容最终落实到消费者手上。

三、专人严控。我们会有专人监督促销时段的价格，并且对虚抬价格等问题采取“零容

忍”态度，让试错的成本变得无比高昂。综上三点，我相信本次促销活动的价格一定能给消费者带来意外的惊喜。

节目好看与否，观众说了算！

【笔者】：在家居行业整体增速放缓的大背景下，红星美凯龙重磅推出的“2天”来了促销活动，您觉得能否刷新销售记录？

【徐国新副总裁】：我觉得我们红星美凯龙身为家居流通行业的领军企业，肩负着引领家居行业促销模式改变的责任。我们这次通过聚合产业链，层层让利，确保在中国，这里价格最低。就像“中国好声音”一

样，节目好不好看，还是得观众说了算！

我们这次活动本身的目的，是让更多消费者获得真正的实惠，提升家居品质，消费者的认可是我们最看重的。我们区域已经做好细致严密的准备工作。这次活动能否达到预期，最需要的是，用真诚让消费者为我们喝彩！

【笔者】：谢谢徐总接受我的专访！

徐总简介：

徐国新，中共党员，MBA学历，红星美凯龙集团副总裁，兼任红星美凯龙苏浙华南大区总经理。