

自营家居卖场的春天来了

现代快报记者独家专访永隆家居·圣马可广场副总经理杜立业

五一小长假就将开始了。与此同时,永隆家居携手联邦家居、恒信家居、迪诺雅家居以及刚刚进驻的A家家具等国内知名家具品牌共同打造的100%纯实木健康环保家居“厂家实价销售季”也将正式拉开序幕。为此,现代快报记者特别采访了永隆家居·圣马可广场副总经理杜立业,试图揭开永隆家居“超低价、高品质”家具背后的秘密。



唯一自营家居卖场

谈到目前永隆家居的运营情况,杜立业表示,尽管这两年家居市场环境低迷,但作为南京家居市场上唯一的一个自营模式的家居卖场,永隆家居的经营状况十分乐观。

“永隆家居在南京首开自营先河,即不用厂家或代理商在卖场开店,而是由卖场直接从厂家进货,再统一进行销售。配货、订价、售后等环节全部由卖场自主决策,彻底颠覆了家居卖场依靠收租金获益的旧有盈利模式。”杜立业告诉记者,目前永隆已经引入了100多个品牌入驻,一线品牌超过50%。

“家具工厂对永隆的认可度越来越高,现在不少厂家的人到南京来考察,第一站都是来永隆!”杜立业说,尽管如此,永隆家居对于品牌和产品的选择仍然十分谨慎。

开启家居微利时代

永隆家居一直坚持的明码实价深得消费者的欢心,杜立业指出,这也将开启家具微利的新时代。

所谓明码实价,就是由卖场自行进货并自行定价、售卖,将销售价格明示在消费者面前。“很多消费者都抱怨,家具行业的水太深,商家动辄就6折、8折促销,价格水分太大。我们的明码实价,则打消了消费者在价格上的顾虑。”杜立业指出,不仅如此,由于永隆家居采取自有物业自营模式,省去了代理商的代理费、卖场的租金等中间费用,从而极大降低了成本,仅以产品出厂价再加上一小部分运营费用,所以价格十分亲民。“在部分卖场高达上万元一套的家具,在我们这里,小几千元钱就可以搞定。”

4月29日-5月5日,永隆将举办“颠覆市场格局,再创低价传奇”活动。

活动链接

底价风暴,再创低价传奇

活动期间,消费者在永隆圣马可国际家居以及永隆家居卡子门商场购正价商品满3000元返400元(商品),上不封顶。同时,永隆还与著名地毯品牌“蜂之语”合作,消费者在永隆买家具购满3000元加8元送“蜂之语”品牌地毯;在此基础上还有机会参加“幸运大转盘”的抽奖活动,100%中奖。

活动地点:

永隆圣马可国际家居(江东中路168号奥体中心旁)

永隆家居卡子门商场(卡子门大街80号麦德龙超市旁)

现代快报记者 王燕

微家居



@蘑菇爱家居

一个披萨盒子可以做什么?平面设计师Ilya Andreev将它做成成了一个笔记本支架,虽然国内的披萨外卖盒子不见得能作此用,但是大家可以用别的纸盒发挥下创造力!



@新浪家居

多少王子与灰姑娘的美好故事发生在窗下,窗子是独独可以勾起少女情怀的东西了,披上纱帘简直是锦上添花,增添了屋子温柔曼妙的女性气息。



@绘本家居

混凝土也能变身优雅花瓶。

首届网络设计大赛结果揭晓

4月24日下午,由HOUSE365南京家居高端设计频道主办,戴胜家居全程冠名支持的首届南京室内设计大赛颁奖典礼在金陵国际家居中厅隆重举行。大赛共产生优秀作品奖(家装)24个,优秀作品奖(工装)8个,新秀奖15个,最佳设计企业奖9个。

本次大赛是南京首个通过网络人气平台华侨路茶坊业主社区发起,完全由消费者通过网络投票选择决出的公开评选,从一开始就吸引了众多本地装修业主和设计师的眼球。活动自去年12月12日

上线以来历时近半年,在广大网络装修业主的票选监督之下,推选出最受网友关注的多个优秀家装设计作品。在此期间,也诞生了一大批深受网友喜爱的优秀设计师。

作为本次家居公益活动全程赞助单位,戴胜家居董事长姚国培表示,通过网络平台搭建品牌和消费者相互信任、自由选择的桥梁,让网络起到公开监督、透明消费的保障,无论对于业主还是商家来说,都是一大幸事,他呼吁“好设计,让业主更满意;好品牌,让消费者更放心。” (王燕)

JESHING 金盛国际家居 南京·江东门广场

五一梦想家 最强音

2013年4月28日—5月5日

全场返利 10%! 赢 10万元置家基金!

SALLY 金莎丽

金莎丽淋浴房 礼享季

礼享五一 全城倾情盛惠
活动日期:4月29日—5月5日

全款礼享价 **8折起** + **1元** 高档雨伞1元 储物凳1元 更多惊喜等你拿!

升级 纳米玻璃 不粘污

地址:南京市江东门金盛国际家居1楼B15号 电话:025-85577161

约“惠”五一 畅享“价”期

4月19日-5月5日 重重惊喜等你拿!

南京市江东门金盛国际建材厅四楼C1-1 TEL:025-85062197

如意得水
RUYIDE SHUI
打造中国布艺窗帘第一品牌



金盛国际家居·江东门广场
服务热线:025-85066122

地址:南京市江东中路80号
新浪微博: http://weibo.com/jinshengjiangdongmen

