

# 生态装修展： 家装展会转型之战

6月28日~30日，家装EXPO超级展将在南京规划建设展览馆盛大开启



超级展将由9个1:1实景模拟馆组成

装修过的人都知道，南京不缺家装展会，一到周末假日，各类展会一个接一个，大有“全年无休、天天迎客”的态势，让消费者应接不暇。但是，效果到底如何？参展商家和消费者又如何看待这些家装展会呢？本报记者近期走访南京家装市场进行了调查。

余益霞

## 消费者 展会太多使人麻木

面对众多的家装展会，消费者却不是很有热情。一位家中正在装修的同事感叹道：“家装类展会去多了，发现大同小异没什么创新，有点麻木了。”记者参加南京近期几场家装展会发现，从家装展开幕之日起，展馆外就聚集了许多派发广告传单和拉客户的业务员，多数消费者是拨开一拨又一拨的人才能进入展馆。

在上周某场展会上，一位王女士告诉记者，看各类展会的宣传都是最低价，加上现场人太多时间太紧，有的时候会冲动下单，事后后悔想要退单则麻烦不已。也有消费者表示，展会上是可以淘到

不少实惠的，选择多，可以货比三家。

## 参展商户 增多粥少惰性参展

当消费者对传统展会的乱象怨声载道的时候，参展商户也大都苦不堪言，颇感出力不讨好。

“展会年年办，形式却一成不变。”一位家装公司的负责人表示，展会渐渐有点像鸡肋，不亮亮相不行，去了又耗时耗力耗钱，收效甚微。“消费者在展会上多是来比较价格的，当场签单的不多。我们参展主要是希望收集到更多准备装修的人的信息，之后再通过电话等形式慢慢培养客户。”一位家装公司的业务员如是说。

说起拉客现象，一位经常参加展会的某地板销售员无奈地告诉记者，以前的展会因为品牌多价格低，可以吸引不少消费者前来“赶集”，可如今来的客户都没现场的业务员多。比起参展的同行之间的竞争，更让商家无奈的是展会场外“蹭展”的一些公司。他们通常在展馆外，如前坪广场或者附近马路，派发宣传资料，进行促销讲解，有些甚至直接把客户从现场拉往自己的公司。

## 转型之战 家装超级展值得期待

原本红红火火的家装展，为何变成今日的门庭冷落，不复当年的火爆场景？因为传统展会只考虑到了参展商家的需

求，而忽略了对业主本身的服务。

6月28日至30日，由中国装饰协会、南京装饰行业管理办公室、南京装饰行业协会、一号家居网和面对面装饰共同主办的南京装饰界顶级规格的家装EX-PO超级展将在南京规划建设展览馆盛大开启。此次展会将斥巨资打造南京首例以“无体验，不装修”为居住理念的生态装修展，将为南京业主献上价值非凡的全新装修体验之旅，打响南京家装展会市场的转型之战。据悉，此次超级展将全部由1:1的实景模拟馆打造，9个主题馆独立存在，而又形成一种系统关联，让业主像逛世博会一样逛家装展会。据面对面装饰的负责人介绍：“我们希望打造一场装修者为主场的展会，为消费者提供更多的装修体验式服务。”

凡报名客户，免费获赠为您专属定制的360°全景效果图一套，请拨打4000860101或短信13401982006咨询客服专员

设计/规划/施工/预算/建材/家电/家居/软装/智能系统/优惠

6月28-30日  
南京规划建设展览馆  
☎ 400-086-0101

6000平米/9大展区  
**大全包**  
实体生活体验展



**软装设计  
家具定制**

60位专业顾问  
携手打造2013年精品家居



**中国民生银行**  
CHINA MINSHENG BANKING CORP., LTD.

**一年后付款**

家装、软装、电器、家具全部一年后付款（0首付、0利息、0手续费）



**200位**  
顶级设计师  
1对1精准设计  
TOP DESIGNERS

**惊喜送不停  
现场砸金蛋**

<b>一等奖</b> 美的空调一台 ¥3799元	<b>二等奖</b> 嘉德法典一台 ¥2999元
<b>三等奖</b> 戴森吸尘机一台 ¥499元	<b>四等奖</b> 智能马桶一台 ¥260元

**面对面装饰**  
FACE TO FACE DECORATION

**一号家居网**  
yihaojiaju.cn

南京规划建设展览馆  
南京玄武门22号



扫一扫，更多精彩推送  
www.ftface.com

展会咨询电话  
**400-086-0101**