

· 闲话家居 ·

家居人马年不妨去追梦

吴厚斌

马年悄然而至。度过了一年一度最长的节日,与亲友团圆狂欢之后,回归工作岗位的家居人又开始了新的旅程。在经过无数挑战,体验过成功的喜悦与失败的苦涩之后,家居人前方的路该如何走?家居人不妨去追自己的梦想。

将自己的梦变为现实就是成功,很多成功者的故事可以为此佐证。

还是十几岁的时候,一个身无分文的小青年从田间走过,看到一个六十多岁的老者挑着一个担子,佝偻而行,他依稀窥出了自己将来的影子,于是心生一个梦:改变。从借600元做木匠打家具开始,他最终创立了中国最大的家居连锁品牌。他是红星美凯龙董事长车建新,在马年到来之际,刚刚把吉盛伟邦收入囊中。为了改变现状,车建新努力去追梦,赢得了成功。

当居然之家已经做得风生水起的时候,总裁汪林朋向朋友推荐了一个设计师规划别墅,方案很合这位朋友的心意,几百万元装修下来更是相当满意。一个偶然的机会里,汪林朋在香港发现一套房子与朋友的设计一模一样,一种悲凉感涌上心头:设计师分明在抄袭!汪林朋于是心生梦想:改变中国家居设计。再过几个月,一个名叫“居然顶层”的设计会所将在居然之家北四环店诞生,那里云集的将是世界顶尖的家居设计大师,无一不是以原创而著称。为了推进家居行业的设计进程,汪林朋去追梦,迎来了胜利的曙光。

梦有大有小,追梦却是动态的,只要追梦的脚步不停,就会在圆梦之后还有梦,人生就永远在追梦,这个过程是相当精彩而迷人的。享受追梦的过程,并带着更多的人追梦,更是幸福的人。意风家具董事长温世权把家具卖到全国各地,他的部下便走向全国各地,成为一方诸侯,当起了老板,跟着意风一同走向辉煌;TATA木门董事长吴晨曦给走出去做代理打拼天下的员工提供资金,扶上马还送一程,让他们不仅拥有了自己的事业,而且与TATA融为一个大家庭;朗斯淋浴房总经理向伟昌总在每年的展会上设置一个贵宾室,配备专门的服务员端茶送水献小吃,接待的不仅是自家的经销商,而且有行业的大佬,在他看来,行业里的每一个人都在为这个行业奋斗,都值得尊敬……

人人都会做梦,对很多人来说,梦醒了不过聊做回忆,多些茶余饭后的谈资罢了。真正将梦变为现实的寥寥无几,这注定了成功者总是少数。多些实干,少些忽悠,踏踏实实地走每一步,将梦想变为现实,才不只是“黄粱一梦”。不要说市场环境不好,同样的环境中,有的在进步,有的在消退;不要说自己没有好机会,只有平时有准备的人,才会受到机遇的垂青;更不要说团队不给力,兵熊熊一个,将熊熊一窝,打铁需得自身硬,强大了自己才能带动别人。

伴随着马年的脚步,家居人的梦会很多,推新产品、创新品牌、建新渠道、探新模式,无不都是梦,就看你如何去追了。

· 微论坛 ·

LED灯质量良莠不齐 家用普及任重道远

今年10月1日起,我国将禁止进口和销售60瓦及以上普通照明白炽灯,这给节能、环保的LED灯带来了庞大市场。但在良好产业前景的背后,目前LED照明市场上的产品质量良莠不齐、LED灯未完全进入民用、家用市场的现状,让其在家用普及上面临困境。

@江南丝带偶:不管普不普及,我觉得只要是具备节能、环保,就一定能极快响应市场的需求。

@huangshengyi28:LED灯真能取代白炽灯么?我看很难!相对于白炽灯,LED灯毕竟在老百姓眼中还是陌生的事物。

@五环灯饰:LED灯太贵了,一个灯泡动辄几十元,期待有关部门规范一下价格体系。

本栏目由《北京商报》与新浪家居微博合办,更多精彩博语请登录jiaju.sina.com.cn/weibo查看。

栏目编辑:赵中昊

元宵节与情人节重合引发商机

马年家居首轮营销打“情”牌

马年春节假期的结束正式开启了家居行业2014年的争战大幕。在春节长假之后,首个节日是中国传统的元宵节,由于正好与西方的情人节重合,给家居企业带来了商机,于是京城家居界马年首轮营销纷纷打出“情”字牌,围绕着亲情和爱情做足了文章。

竞打“情”牌

按照习俗,过完了正月十五(元宵节)才算是彻底过完年,即使2014年春节假期刚结束,人们回到了自己的工作岗位上,也没有真正从节气儿中走出来。巧的是,今年的元宵节和情人节是同一天,都是2月14日,这在近年来都很少见。因此,京城家居企业借着这难得的双节合一的机会,开展了马年家居业首轮营销大战,并纷纷打出“情”牌,迎合消费者的心情。

2月10日,北京商报记者走访京城主流家居卖场发现,无论是卖场还是家居品牌商户,大都展现出浓浓的人情味儿来。有的打出了亲情牌,迎接元宵节的团圆之喜;有的则打出了爱情牌,分享情人节的浪漫之情。在大钟寺蓝景丽家光明家具展厅前,一条“亲情大放送”的招牌显得格外温馨,店内布置也体现出家的温暖,据销售员介绍,他们在春节至元宵节期间举行爱家折扣活动,不但有低至7折的产品折扣,而且还为消费者提供抽奖、拿红包等喜庆的项目,买家具还可以抽食用油、家饰等适合家居

生活的新春礼品。在居然之家北四环店艺之坊家具店铺内,“亲情套餐”让很多消费者驻足,据销售员介绍,“亲情套餐”是特意春节、元宵节定制的优惠套餐,一套卧室系列家具平时买需上万元,这几天买只需一半的价钱就能搬回家。

与品牌厂家打亲情牌不同,京城著名卖场集美家居则看中了情人节的商机,举行“2人一世界”的浪漫营销活动。据悉,集美将在2月14日-16日期间,在大红门店、定慧桥店、北苑店、水屯店、燕郊店五大卖场内集结百大品牌实施情人节优惠抽奖,凡在线成功抢订活动商品的顾客(满1000元)即可参与抽取钻戒、进口红酒等浪漫情人节礼物。

亲情加友情,2014年2月14日这一天的一个巧合给京城家居行业带来了好的商机和彩头,准备在今年来个开门红。

向消费者示好

今年京城的家居卖场放假少则5天,多则长达半个月,其中居然之家、红星美凯龙、集美家居等主流卖场都在初八左右开始迎客,有的甚至在法定假日还没结束时就重回岗位,目的就

是提早为马年开个好头,为消费者释放更多的购物信心。家居卖场除了提早上班布置卖场,还通过元宵节、情人节双节合一的机会,纷纷向消费者示好。

北京商报记者在京城主流卖场看到,伴随着春节的喜庆,卖场内也开始张灯结彩,有的商家在门口挂起了红包,有的商家为消费者准备了好礼,更多的则是通过亲情和爱情策划优惠活动,这些活动受到了消费者的喜爱。在红星美凯龙北四环店意风家具展厅里,节日送好礼等活动吸引了很多消费者,使店内的销售员一度忙不过来。一位刘姓消费者表示,以前春节期间转卖场跟平时没什么两样,今年却感到卖场和商户都展现出一种喜庆的面貌,就连销售员脸上也时刻带着微笑,再加上节日优惠活动,让人很难抗拒。红星美凯龙一位销售员表示,家居业近年来并不景气,但作为卖场更要在此时跟商户共同为顾客营造良好的购物环境,通过好的购物环境为消费者带来购物新体验。今年春节期间加班加点,为的就是在马年给消费者新的感觉,新的信心。

购物需细心耐心

虽然马年伊始众商家就各自拿出法宝展开激烈营销,但年初企业员工不稳、订单累计增多等特点,服务和送货方面可能会存在一定困难,业内专家提醒,消费者在节日期间购物还需细心和耐心。

首先,新旧年交替之时,大多是商家员工流动性最大的时候,有些商家的岗位出现空缺,导致服务跟不上。北京商报记者在京城家居卖场内看到,在一些商家的店门口,和节日促销信息同时示人的还有招聘启事。很多商家店里虽然红火,但店员明显不足。其次,由于节前大部分商家库房放假,积累了大量的客户订单,这些订单很有可能同节后的大量促销订单产生叠加,会给工厂库房带来很大压力,因此,消费者在下单时一定要细心地问清楚商家具体的发货时间和送货流程。即使与商家沟通后下了订单,也要做好耐心等待的准备,以免因为不能及时拿到产品给自己带来不必要的麻烦。

北京商报记者 赵中昊

聚焦十里河

十里河商业街表彰环境整治“英雄”

42名优秀个人 7家企业代表获嘉奖

北京商报讯(记者 赵中昊)春节前夕,十里河商会举行的一场特别团拜会显示出一种振奋人心的能量。十里河商会专门针对去年在环境整治方面做出突出贡献的企业和个人做出表彰,让他们成为新一年投身十里河商业街环境整治工作的新典范。42个优秀个人和7家企业代表精神奕奕站在领奖台上,接受着大家雷鸣般的掌声,人们纷纷对这些为十里河商业街过去一年带来新面貌的“英雄”表示祝贺。

据悉,在十里河商业街众多商家中,居然之家

十里河店、美联天地、创新世纪家居广场、家和家美、大洋路建材市场、高力国际灯具港、保佳建材市场7家企业获得“环境整治先进单位”称号,来自十里河集团、联防队、拆违办、村委会、绿化队、综合治理等多部门的42名工作人员获得“先进个人”称号。这些企业和先进个人都是十里河商业街上参与环境治理的积极者,如高力国际灯具港,除了保持在商业街八年零投诉的纪录,还主动通过实施“门前三包”及开展停车场专人调度工作,让卖场的购物环境及

门前停车难有了很大改善;来自联防队、拆违办、绿化队等十里河环境治理部门的先进个人去年积极开展治理环境脏、乱、差等专项行动,取缔了非法狗市,治理了乱倒垃圾、乱贴广告、乱摆摊位、黑摩的泛滥等乱象,让十里河商业街焕然一新。

十里河商业街已诞生12个年头,从一个城中村逐渐演变成为远近闻名的家居建材文化一条街。虽然事业越做越大,但遗留下的环境脏乱等问题也一直困扰着商街的商户和消费者,尤其是2013年11月19日发生在

小武基仓库的火灾,更给这里敲响了安防、治理的警钟。2013年末,十里河商业街加大了环境整治力度,多次召开消防安全会议,开展冬防专题会议,今年春节期间还派专人和消防队对十里河商业街进行24小时监管,不漏掉任何一个安全隐患。十里河村村委会主任王大力表示,好的品牌是高品质与好环境的结合,十里河商业街有品牌实力,为了将十里河商业街打造成真正的家居CBD,新的一年更要紧抓环境整治,早日实现“美丽十里河”的品牌之梦。