

全球首发第三代高端智能新品

九牧与国际卫浴大牌争市场

以2亿元拿下央视2015年《新闻联播后10秒标版》等3个黄金标段夺得卫浴第一标后,12月6日,九牧董事长林孝发宣布,第三代高端卫浴产品——无菌水智能马桶、空气能恒温花洒全球首发,并与德国凤凰设计(Phoenix Design)合作开启进军欧洲市场的步伐。业内人士认为,九牧聚焦高端智能卫浴领域,拉开了与国际卫浴大牌争夺市场的序幕。

智能新品全球首发

12月6日晚,在汇聚了上万名家居人士、行业协会、媒体、九牧全球经销商等各界人士的九牧高端卫浴全球盛典上,林孝发亲自介绍两款全球首发的第三代高端卫浴产品——无菌水智能马桶与空气能恒温花洒,优美的设计、尖端的技术无不让人眼前一亮,整个场面十分震撼。

林孝发精彩的推介引起了在场人们的极大兴趣。“九牧无菌水智能马桶是由世界汽车设计之父,法拉利、兰博基尼等名车的设计师——乔治·亚罗亲自操刀设计,无菌水媲美大自然纯净水质,技术标准高出国际标准10倍,达饮用水标准,该款马桶除具有自动翻盖、自动冲洗、垫圈加热、自动臀洗等



九牧高端新品具有先进的智能性,可与手机互联,实现App智能操控。

实用功能以外,还可实现马桶与手机互联,拥有智能诊断技术,智能服务;九牧空气能恒温花洒是另一款重磅产品,应用先进的空气智能技术,创造出充盈空气的超轻、超大水滴,带给你最轻柔的抚触。”林孝发透露,九牧是乔治·亚罗全球唯一跨界合作设计的卫浴企业,新产品融入了名车设计理念。

向欧洲市场进军

两款高端卫浴产品的精彩亮相,让在场所有嘉宾直观地感受到了2015九牧聚焦高端卫浴领域的决心,与Phoenix Design的合作,则为九牧研发更多的高端卫浴产品注入了后续生命力,开启了向欧洲市场进军的步伐。

德国凤凰设计CEO绍赫尔·托马斯·威利、总监基特曼·拉尔夫,北京

科技大学教授、比尔·盖茨基金会“厕所创新大赛”中方代表李子富,福建省科协院士办主任沙中然,九牧董事长林孝发、执行总裁林友色、常务副总裁刘艳、副总裁林山、副总裁张彬在舞台中央共同写下“合”字,九牧联手Phoenix Design启动“大学生厕所创新创意大赛”,将盛典推向新的高潮。

据了解,Phoenix Design是世界上拿奖数量第一的设计公司,也是德国最好的几家设计公司之一,LOEWE、LG、华为、西门子、明基、夏普等众多德国知名品牌与国际品牌是它的长期合作伙伴。九牧与Phoenix Design签署终身战略合作协议只是开始,他更大的野心是在欧洲成立设计中心,实现欧洲市场本土化合作,最终成功进军欧洲市场。

分切国际大牌份额

一直以来,国际卫浴大牌以高品质的形象在市场上占据着主导地位,产品价格也普遍高于国产品牌,消费者出于对其品质的信赖而愿意出高价购买。近两年来,摩恩、汉斯格雅等国际品牌接二连三曝出铅超标丑闻,不仅令自己的品牌蒙羞,也让国际卫浴大牌遭遇一场前所未有的品质危机,一些消费者开始怀疑一味地花高价选购国际大牌是否值得。

九牧作为国产卫浴领军企业,历经25年发展已经颇具实力,比如拥有1200项专利,其中荣获6项IF产品设计大奖,3项红点设计大奖,并开始全面布局无铅生产线领跑全行业。此次在九牧高端卫浴全球盛典上,其炫目的新产品和与国际设计机构合作在带给各界人士极大震撼之余,更令人倍加期待:九牧是否能代表国产品牌与国际一线大牌在高端卫浴市场一决高下?

业内人士认为,在国际卫浴大牌遭遇品质危机之际,国内水龙头新国标正式出台,九牧入选首批认证企业,抓住机遇抢占高端卫浴市场,将分切国际卫浴大牌的市场份额,一改高端卫浴市场由国际一线大牌占领的现状。

北京商报记者 谢佳婷

· 行业动态 ·

集美家居启动“双12”网上抢现金

北京商报讯(记者 赵中昊)“双11”之后,“双12”又成为商家必争之地。12月8日-14日,集美家居启动“双12裸惠来袭”,通过网上预约、限时疯抢,线上线下齐动员的方式为消费者送现金。

在集美家居官方页面上,展示着恒洁卫浴、名仕达沙发等多款家具、建材品牌产品,每个产品对应一个一口价和一个预约立减价,如果消费者在规定时间内在网上点击预约立减,就能在线下购买中省去预约立减的标价,最高能减去400元现金。

此外,集美家居还同时开启了“30元变300元”的抢现金活动,在集美官网上时刻提示着距离下一场优惠券开抢时间,消费者花30元在规定时间内在线抢券成功,就会拿到300元的现金补贴,现金补贴还能在预约立减活动中同时使用,可谓双重优惠。据悉,这个抢现金的活动可在集美家居6家店面生效。在“双12”期间,集美家居还推出购物白送积分和家电活动,家电种类达到上千款。

家和家美红木第一城获红木市场奖

北京商报讯(记者 赵中昊)12月7日,中国红木委“2015技术服务年”工作推进会暨中国红木委一届二次理事会在京召开,参与《红木类商品销售及售后服务管理规范》标准制定的家和家美红木第一城被中国红木委评为“中国最具影响力红木市场”。

大会还对《红木类商品销售及售后服务管理规范》标准做出研讨、修改,作为该标准起草制定专家之一的家和家美董事长田耘也就红木类商品销售的售后服务管理有关规定提出了修正意见。

这项标准是由国家商务部批准立项,中国红木委负责起草制定的,是我国红木行业服务领域的通用标准,该标准计划2015年正式实施,所有红木企业将统一参照执行。家和家美红木第一城作为北京乃至长江以北最大的红木专业卖场,融合了京作、深作、仙作、东作、苏作风格品牌,在规范制定、奖项评比方面起到了表率作用。

嘉宝莉微电影单周获百万点击

北京商报讯(记者 赵中昊)用影视作品来进行品牌营销已被家居企业玩转。近日,嘉宝莉在感恩节投放在网络的微电影《会变身的妈妈》票房捷报,单周点击率突破百万,吸引了数万观众的点击和好评,创造了家居行业微电影营销新纪录。

《会变身的妈妈》采用倒叙手法,讲述女儿与妈妈从矛盾分歧到相互理解的故事。期间妈妈变身“恶魔”、“交警”、“唐僧”等令女儿反感的形象,但当女儿长大后成为人母后,终于醒悟母爱的无私。由于该片创意手法十足、能够触动人的情感神经,获得了大量的点击。剧中原创插曲《妈妈的爱》也瞬间成为了网友口中的正能量神曲,得到广泛传唱。

嘉宝莉负责人表示,这是嘉宝莉漆在微电影营销中打响的第一枪,嘉宝莉也会继续借助微电影这种跨界营销,为涂料行业带来更多的创意和情怀,同时也用全新的手法吸引更多消费者来关注嘉宝莉的企业文化。

MPE寝具发布《中国深度睡眠白皮书》

北京商报讯(记者 谢佳婷)深度睡眠,你了解多少?2014年12月5日,中国航天员中心指定选用品牌MPE寝具联合搜狐健康频道共同发布《中国深度睡眠白皮书》,助普通大众改善睡眠问题,达到深度睡眠。

据了解,搜狐健康频道与MPE寝具花费一年的时间对普通大众展开睡眠调查,共搜集了4.6万份真实有效数据。调查发现,不少人都存在着不同程度的睡眠障碍,并对如何达到深度睡眠知之甚少,四成网友认为“睡醒后精力充沛”是深度睡眠的表现,三成网友认为“自然醒”是深度睡眠的表现,还有18%的网友认为“一夜无梦”是深度睡眠的表现。

MPE寝具创始人罗成表示,睡眠重在质量,而不在于时间,睡眠时间因人而异,但深度睡眠时间必须保证,“要改善睡眠,除了保证必要的睡眠时间避免熬夜外,选择一张会自动适应你身体的床垫是非常有效的方法”。

品牌关注

抢夺京津冀一体化商机

居然之家三年内将在河北至少开店15家

北京商报讯(记者 赵中昊)在实现百店计划之后,居然之家向全国扩张的步伐继续加速,在京津冀一体化趋势下,河北成为深耕市场。12月5日,居然之家在石家庄举行招商会,全面启动对河北市场的布局规划。居然之家总裁汪林朋宣布,截至2017年将在河北开出超过15家店,实现销售额达60亿元。

居然之家目前已在河北版图上共有9家已开和正在招商的连锁店面,总经营面积达47万平方米,年销售能力达27亿元。9家店分别是张家口店、唐山新华道店、唐山建设路店、沧州店、邢台店、石家庄店和保定店,另外还有

邯郸店和承德店已签约成功,余下的衡水、廊坊、秦皇岛三地也在积极计划开店。汪林朋透露,居然之家将对河北省内重点城市进行双店布局,未来三年内保持每年3-4家店的发展步伐。

京津冀一体化带来了天时、地利与人和,居然之家将深耕河北市场作为集团重要战略,对内组建精英团队、对外提供优惠政策,要将北京总部相邻的河北市场打造成为居然之家重要的桥头堡。目前,已经成立河北分公司,刘松鑫任总经理,由各地选拔上来的优秀管理人员担任要职,在此团队运作下,对河北各店重新定位、招商,并以优惠的租金政策



居然之家河北团队在刘松鑫(中)带领下展示深耕河北市场的决心与信心。

吸引商户入驻,如对具有战略意义的石家庄店、保定店进行升级,斥巨资对卖场内部环境、购物动线、品牌结构进行改造,建立大师设计中心、国际进口家居风情街等全新业态。作为河北分公司总

经理,刘松鑫公开承诺,绝不向商户吃拿卡要,不收取合同以外的任何费用,与商户共同搭建诚信购物平台,用一流的设计、一流的商品、一流的服务为顾客营造时尚温馨之家。