

全面布局O2O发起渠道变革

大自然家居体验馆开进商场

北京商报讯 (记者 赵中昊)2015年春节刚过,广州市天河区及杭州市下城区这两个时尚潮人聚集的商业区内,名为“Naturehome大自然家居O2O生活”的体验馆引起人们的注意,外观温馨、产品时尚、设计大师坐镇,让它同周围的餐饮、服装品牌相比不仅不逊色,且更具创新。据悉,这两座体验馆是大自然家居全面布局O2O的一次创新尝试,开进商场为家居企业进行渠道变革开辟了新的方向。据了解,大自然家居首批两个体验馆进入广州、杭州商业区后并未显得“水土不服”,反倒通过创新设计吸引了更多年轻消费人群。与传统家居体验馆相比,大自然的体验



开进商场的生活馆里,大自然家居的产品颇具设计范儿。

馆具备立足闹市、特色装潢、大师定制等新特点。大自然的体验馆身边是肯德基、星巴克等热点消费品牌,让家居体验与消费者的生活体验紧密相连;体验馆在内部的空间布局上也打破常规,采用温馨的家庭情景式布局,对旗下产品和外部品牌产品进行专业组合,让消费者顿时

产生融入感;大自然的体验馆还通过多元互动及大师设计与消费者实现更多互动。体验馆首次实现了装修过程标准化、装修商品标准化及个性化、定制化的一整套设计配送施工服务,呈现出不同风格的整体家装样板间,尽量减少中间环节,为消费者提供更纯粹的一站式家居装

修服务。为了区分与其他整体家装品牌的差别,大自然家居还邀请梁志天、戴昆等国内顶尖室内设计大师坐镇,为消费者提供顶级的设计服务。

近年来,随着网销战的兴起,很多家居企业在相对适合家居网销的O2O渠道上探索,但很少见起色,大自然体验馆在实现与天猫、京东等电商平台合作后,把体验馆开进了商业中心,或将为家居企业渠道变革寻找新的通路。大自然中国地板控股有限公司董事长余学彬表示,之所以选择一线城市的商业区,是因为这里集中了很多“80后”、“90后”这些未来主力消费人群,这里才是实现O2O线下完美体验的立足点。

· 行业动态 ·

冠军团队助力居然乐屋团装会

北京商报讯(记者 赵中昊)3月7日上午10时,居然乐屋今年首个装修活动“千人团装引爆会”将在朝阳区东三环朝阳宾馆举行,将启动一支冠军设计师团队为装修品质保驾护航。

据悉,此次团装会负责为消费者提供咨询、设计的设计师团队是居然乐屋2014年的服务冠军团队,从业年龄均超过十年,这将成为此次团装会上的一大亮点。除了设计师保驾护航,居然乐屋还为消费者准备了各种好礼,通过网络预约的消费者将获取到店特权码,享受派送万元现金、优先指派高级设计师等特权。此外,减免大礼包、分期装修零利息、首期款折扣、幸运抽奖等活动也将为消费者带来更多实惠。据悉,消费者在团装会上仍可享受居然乐屋施工预交底、一线主材等服务,实现优惠最大化。

城外诚五大场馆同启“开诚日”

北京商报讯(记者 赵中昊)“3·15”消费者的节日即将到来,京城著名卖场城外诚将启动今年首场大促——“3·15开诚日”,届时,3万平方米实木展区内的众多一线品牌也将以最优惠价格回馈京城消费者。

据悉,3月14日-15日,城外诚精品家具馆、家居饰品馆、家装建材馆、中式古典家居馆、国际家居馆五大场馆将共同开启优惠策略,让消费者一站式选购各类商品。城外诚还准备了多重好礼,消费者扫描城外诚微信便有机会赢取10万元免单礼包,还有机会领取金条、电视等大奖。在“开诚日”期间,城外诚家具馆的实木家具展厅内还将上演一场百大实木品牌的价格优惠,百强家具、华日家居等著名实木家具品牌都将以最优惠的价格向消费者的节日献礼。

金隅在京发展绿色水泥产业

北京商报讯(记者 谢佳婷)近日,在北京金隅集团(股份)“建材业转变发展方式暨‘金隅转型模式’媒体访谈会”上,金隅集团(股份)公司党委书记、董事长蒋卫平透露,在京的水泥企业在保证快速发展的同时,充分发挥水泥窑炉的自身优势,承担起处置城市垃圾、危险废弃物的职能,从传统产业蜕变成“城市净化器”。

据了解,金隅水泥产业在过去的2014年消纳粉煤灰、脱硫石膏、废陶瓷等各类废弃物近千万吨,占北京市废物综合利用总量近20%。此外,利用其自主研发并建成运营的我国首条水泥窑无害化处理工业废弃物示范线、水泥窑协同处置生活垃圾焚烧飞灰生产线等在京污水处理厂污泥20余万吨、生活垃圾焚烧飞灰9600吨、各类危险废弃物10万吨。

品牌关注

送优惠与抓服务同时进行

集美家居“3·15”号召消费者“捉劣”

北京商报讯(记者 赵中昊)每年“3·15”到来之时,很多家居卖场会联手商户搞促销、送礼品,今年“3·15”,集美家居双管齐下,不仅为消费者提供诸多优惠,更号召消费者来卖场“捉劣”,切实保护消费者的权益。

据悉,今年在消费者自己的节日里,集美携手北京五家店面及燕郊店同期准备好了好礼和优惠。3月

14日-15日,消费者关注集美家居官方微信便会陆续体验到各类新鲜有趣的互动项目。如果消费者在这两天消费超过5000元,花30元购买一张315元升值卡,就能得到西班牙进口葵花籽油,打电话预约或者登录集美家居官网,还有机会得到30元变315元的升值卡。消费满1000元,还有机会赢取4999元

免单大礼及品牌家电。值得注意的是,集美家居这一系列的“3·15”优惠都是在“悬赏捉劣”的基础上开展的,也就是说消费者在享受优惠的同时还能通过找卖场产品和服务的问题得到奖励。据了解,“悬赏捉劣”是集美在2014年推出的一项创新服务举措,此间集美把自身定位成顾客的买方代表,请顾

客共同参与到集美家居的质量管理,找到售前、售中、售后的质量问题后可及时向集美投诉,经商场确认属实便奖励给投诉者500元。集美家居负责人表示,“捉劣”本身就是保护消费者权益的体现,集美今年借着“3·15”的契机邀请更多顾客参与,可更好地体现卖场维护消费者权益的初衷,让消费者做主人。

Advertisement for Easyhome (居然之家) featuring a couple, the text '十一项承诺 后顾之忧', and various service icons like '先行赔付', '绿色建材', '30天无理由退货', etc.