

中国家居品牌联盟向马云发出公开信

80家家居企业督请淘宝打假

网购家居产品品质低下、淘宝等网络平台假货充斥,早已不是什么秘密,但敢于公开跳出来与淘宝叫板,却是2015年岁末的一大新鲜事儿。12月24日,正当人们在欢度平安夜之时,中国家居品牌联盟的80个主流家居企业联名向马云发出公开信,督请他加大对淘宝的打假力度,树立“清理门户的坚定决心”。一股保护消费者权益、追求自身长久发展的正能量在家居行业涌动开来。

公开信直斥淘宝售假

中国家居品牌联盟发给马云的公开信仅有732字,却字字直指要害,以不卑不亢的语言直斥淘宝售假,要求马云正视这种现象,并积极行动起来。

公开信称,淘宝网管理缺失给家居行业带来的困扰;阿里巴巴旗下淘宝网上充斥着大量假冒家居企业品牌及商标的产品,大量卖家在未获得品牌厂家授权的情况下却在淘宝网上随意开设店铺销售品牌厂家的产品,极大地损害了消费者、经销商及品牌厂家的合法权益。按淘宝网现有的投诉处理渠道,周期长、效率低,且通过投诉维权的速度远远比不上涉嫌侵权新店增长的速度,造成企业为维权而疲于奔命、劳民伤财。

“我们真诚地希望,阿里巴巴在您的领导下,以坚定的决心和切实的行动积极协助品牌厂家清理未经授权而在网上销售的店铺,简化投诉处理流程,坚决杜绝通过淘宝网销售假冒伪劣产品的侵权行为!”公开信直接向马云发出了亲自前来打假的呼吁。

品牌关注

网上充斥家居“李鬼”

敢于公开向马云叫板,直指淘宝售假,源于这并非空穴来风。网络上充斥“李鬼”,实在让正牌家居企业相当受伤。

以著名沙发品牌芝华仕为例,消费者实在难辨孰真孰假。北京商报记者调查发现,淘宝网上号称专卖芝华仕的店铺便有17家,如“芝华仕头等舱沙发直销店”、“芝华仕沙发正品直销”、“正品芝华仕沙发卖场”、“芝华仕头等舱沙发私馆”等。芝华仕天猫旗舰店销售人员表示,芝华仕授权网店仅有天猫旗舰店一家,这些冠以“芝华仕”、“正品”、“直销”字眼的店铺均未经授权。北京商报记者看到,这些山寨网店所销售的产品价格之低更让人眼红,在一家名为“芝华仕头等舱沙发直销店”的淘宝店中,一款标有“正品真皮”字样的沙发仅售500元,而芝华仕天猫旗舰店的销售人员表示,芝华仕真皮沙发最低售价也在1900元以上。

与芝华仕一样,淘宝上的假店铺也深深地伤害了荣麟家居与雅兰床垫。在淘宝网上,北京商报记者发现有16家店铺宣称出售荣麟家居产品,但荣麟总部表示,仅有一家天猫旗舰店得到授权;淘宝网上含有“雅兰床垫”字眼的店铺在14个以上,雅兰官方称授权出售雅兰床垫的也仅有一家。无奈之下,雅兰床垫2015年5月曾高调发布“打假保优”行动,向山寨店铺开战,雅兰官方旗舰店客服人员无奈地表示,这样做是“因为淘宝上没人管”。

新主席发挥联盟力量

就在公开信发出前三天的12月21日,运时通控股集团董事长陈燕木从康耐登董事长刘永康手中接过中国家居品牌联盟主席的印信,开始履新。向马云发出督请打假公开信,是中国家居品牌联盟第三届主席团就职后点燃的第一把火。

中国家居品牌联盟秘书长陆昕表示,电商平台上的售假及未经授权在网上销售,给品牌厂家造成极大的损失,经联盟法律顾问审核,经12月21日中国家居品牌联盟第二届第六次会员大会审议通过,正式以联盟名义向马云先生及阿里巴巴集团发出此公开信。

中国家居品牌联盟聚集80家行业主流企业,芝华仕、喜临门等多家市值上百亿元的上市公司,以及北京的意风、非同、荣麟、华日等著名企业均是成员,拥有320多个知名品牌,占据中国家居产业10%的市场份额,实力不容小觑。此次拿淘宝开刀,整肃山寨产品,尽管截止到北京商报记者发稿时淘宝及马云尚无回应,但业内人士认为,保护消费者权益、追求自身长久发展,中国家居品牌联盟出手的第一招影响巨大,彰显出陈燕木这个新主席以联盟力量推动家居行业发展的勇气和信心,也给家居行业带来了一股正能量。最新消息是,12月29日,包括红星美凯龙、居然之家在内的数十家流通品牌及线下450家商场发出联合声明,表示将全力支持工厂及经销商打假。淘宝会如何应对,我们将拭目以待。

北京商报记者 谢佳婷 实习生 曲英杰

北京欧派从1500万做到5亿成实例样本

高氏商学院谋解家居经销难题

北京商报讯(记者 吕承锦)“我们将通过高氏家居建材商学院,把北京欧派的‘干货’分享给大家!”一直以来,营销手段作为一个企业发展的关键,对外往往都是秘而不宣的制胜法宝,12月24日,在“家居建材企业经销商的突围之路”高峰论坛上,北京欧派橱柜有限公司总经理高进却反其道而行之,将自己企业的心血以创办“商学院”的方式公之于众,力图帮助家居经销商破解经营难题。

在这次高峰论坛上,作为主讲人的高进,以欧派九年时间里将北京市场从1500万元做到5亿多元的发展历程作为实例样本,用直切痛点的方式从公司的运营、管理、核心竞争力打造等方面向现场100多名经销商分享的“干货”,引来强烈共鸣。与此同时,TATA木门董事长吴晨曦、意风家具董事长温世权、居然之家副总裁任成、一起装修网CEO黄杰从企业老总、卖场及电商的角度分享的经验之谈,也为经销商开展营销打开了新思路。

高氏家居建材商学院,这个以高进姓氏命名的商学院,从名字上便能看出两者之间的联系,一定具有欧派的基因。这个商学院的讲师团队组成,可谓称得上是北京欧派



高峰论坛上,北京欧派橱柜有限公司总经理高进讲述欧派从1500万元做到5亿元的秘密。

公司的“嫡系部队”——除了高进自己将亲任讲师以外,执行院长兼首席讲师田亮位居欧派家居集团“十大金牌讲师”榜首,首席培训师则是欧派家居集团营销研究室主任张维丰,其他培训师都是北京欧派公司内部体系的精英。

“与一般培训机构不同,我们的课程没有太多理论,只有实践方法,针对不同的群体开设不同的课程,比如针对老板设定的课程是《如何有效制定公司目标规划》,针对店长

设定的课程是《如何做大客单值》,针对导购则设定以拉客、留客、成客、跟客四部曲为主要课程。”田亮向北京商报记者表示,高氏家居建材商学院教授的课程具有较强的系统性和实战性,采用“嵌入式”的培训模式深入企业问题所在,以实战派、接地气的“高氏营销”来与企业共同发现、解决经销难题。

从2004年到2015年,欧派在北京市场的业绩从1500万元一路飙升至5亿元,其经营模式着实令行业内的企业所津津乐道。在如今家居行业市场增长放缓的大背景以及整体消费市场发生变化的情况下,高氏家居建材商学院主动分享自身发展的经验,无疑展现出一个优秀品牌的胸襟和气度,正如高进所说,“北京欧派的成长离不开行业同仁的支持,如今面对家居市场的困境,各品牌之间更需要抱团发力,将自身探索的经验分享出来,一起探索、提升企业的经营之道。”据悉,论坛结束后,意风、非同、KD等北京著名企业已经预定了高氏商学院的经销商培训课程。业内人士指出,专为经销商排忧解难的独特定位,将使高氏商学院以专业、专注的形象区别于其他培训机构,纵横驰骋于家居行业。

· 行业动态 ·

集美家居元旦送4999元大红包

北京商报讯(记者 谢佳婷 实习生 曲英杰)想在元旦假期为爱巢添新品?集美家居或许是个好去处。1月1日-3日,集美家居出台元旦优惠政策,凡购物实付金额每满3000元即可抽取新年红包,多买多抽,上不封顶,最高可获4999元现金红包。

除了让人垂涎的现金红包外,集美家居还推出了大力度的优惠活动。元旦期间光顾集美家居的消费者,购物每满1000元即可获得1张抽奖券,可享受最高4999元免单好礼,以及1000元、2000元免单和双支红酒礼盒,多买多得,上不封顶。10%的储值补贴也让消费者可趁机以低价买入好货,圣诞节至元旦期间,凡充值的消费者即可享受10%储值补贴,充值1000元送100元,充值5000元送500元补贴。

集美家居京城五店携手燕郊店六店联动,推出的大幅度三重优惠惊喜活动,为即将到来的2016年元旦增添更多欢乐喜气。

城外诚元旦借势《老炮儿》茬“价”

北京商报讯(记者 谢佳婷 实习生 曲英杰)有礼、有面、有利、有义,随着冯小刚主演的贺岁力作《老炮儿》一炮而红,这四个词所代表的江湖道义之风席卷京城。一向善于借势营销的城外诚,继借“半月传”推出非常“价”日后,再借这股“老炮儿”风,五店联动,欢迎消费者来茬“价”。

元旦期间购物首付20%及以上,实付金额满3000元抽奖一次,多买多抽,100%中奖,最高可获iPhone6、iPad mini等任性好“礼”;12月31日当天,参加微信红包抽奖活动,即有机会赢取10元到1000元“有面”免单卡;此外,全场年终首付满20%,家具、建材、饰品馆消费满5000元再减300元,办公家具消费每满5000元立减500元,为消费者献上年终大“利”。有礼、有面、有利,城外诚的元旦年终惠独具情“义”。

齐家网冠名《暖暖的新家》谋品牌升级

北京商报讯(记者 谢佳婷 实习生 曲英杰)12月29日,齐家网独家冠名的大型家装改造电视真人纪实节目《暖暖的新家》开播仪式正式启动,并定于2016年1月4日黄金时段正式登陆北京卫视。

独家冠名《暖暖的新家》,是齐家网品牌升级中的又一新举措。2015年,这个已有十年互联网家装积淀的家装老将频频出现于闪光灯下。先是年初顺利获得1.6亿美元D轮投资,刷新家装业融资纪录;8月签下黄晓明作为齐家网品牌形象代言人;9月推出2.0互联网装修新方式,并投放多档综艺节目,大动作不断。

北京商报记者了解到,在第二季《暖暖的新家》中,齐家网多位管家将亲自上阵进行装修环节指导,从设计、施工到选材全程跟踪服务。齐家网CFO陈亿律表示,第二季《暖暖的新家》节目中将充分展现齐家网2.0模式,“以前齐家网不过是通过互联网实现信息对接与撮合,2.0模式则将为消费者打造设计、施工、建材全套解决方案”。

A家居建孵化平台助员工创业

北京商报讯(记者 谢佳婷 实习生 曲英杰)如何留住优秀员工,一直都是企业经营者苦心思索的问题。而12月24日,A家居创立十年年会上,A家居总经理齐国庆则一反常规,发布A+种子孵化平台员工创业行动计划,鼓励优秀员工到全国各地创业。

“到今年服务过A家居的员工大约有1000多人了,而95%以上都是非北京籍的员工。这五年来,我们一直在思考能为离开优秀员工做什么。”齐国庆诠释“A家居”对于孵化平台成立的初衷。

初衷的确有情怀,可从小白开始创业哪有那么简单?齐国庆给出的策略是“从自我熟悉的品牌出发”,让员工在A家居、商场、厂家三方支持下到各地创业并开拓北京以外的市场,快速孵化A家居在中国各地的员工老板。“来年即将会有1800多万的中国孩子,初步预估一年的消费额就是2380亿元”,年会现场,齐国庆用详细、严密的数据为A家居员工勾勒出在中国儿童家具市场创业的美好未来。