

· 行业纵横 ·

## 16家企业签约环渤海家居产业园



北京商报讯(记者 谢佳婷)阳光煦暖、蓝天透亮,16家企业准备抱团迁往环渤海绿色家居产业园,落户国内最大家居制造特色小镇。2017年4月12日,北京百利雅兰家具、北京卓越金达科技、北京文鑫文仪家居等16家企业签约入驻环渤海(汉沽)绿色家居产业园项目三期,至此,整个园区已经正式入驻家居制造企业72家,成为家居制造领域承接非首都功能转移首选。

由北京云家投资有限公司打造的环渤海(汉沽)绿色家居产业园整体规划建设用地6000亩,分三期建成,入园家居制造企业近百家,总投资150亿元,年销售总额500亿元以上。“随着园区一期、二期开工建设,三期企业签约入驻,一个推动京津冀区域发展的绿色环保、高效产出、大数据智能化、家居制造特色小镇初见雏形。”发布会上,北京云家投资有限公司董事长黄赤淳勾勒出的小镇画像令人心动,他强调家居制造特色小镇的灵魂是家居产业,不是赚眼球搞旅游,更不是地产炒作,建设家居制造特色小镇,是针对家居制造行业提供专业服务,以嵌入家居制造业全链条为所有入园企业创造良好的发展环境和生存空间。

“看到宣传片里打造的中国家居制造特色小镇,我感觉对企业后期的发展要进行重新认知。”作为环渤海(汉沽)绿色家居产业园项目二期入园企业,伊丽伯特董事长王书通认为他们当初花一年多考察各大家居产业园后决定落户于此十分明智,2016年6月签约入驻产业园,斥资1亿元建设4万平方米厂房的情景犹如昨日,环渤海(汉沽)绿色家居产业园距离北京150公里,从东五环开车一个多小时就可以到,属于京津冀一小时经济圈,这些地理优势自然很具吸引力,但他最为看重的是,这儿是一个产业集聚地,“产业集聚并非简单的企业扎堆,而是抱团发展,全产业链运营能让企业的链条延伸、结构优化,降低物流等配套成本,提高企业整体竞争力,一个企业搬迁不是简单的事,需要大手笔投入建设,重新定位,就连企业的发展模式都要重新调整”。

北京家具行业协会会长何法润对于环渤海(汉沽)绿色家居产业园注重绿色发展表示看好,在会上他特别强调北京家具企业外迁不是污染问题,不管在哪环保都是第一要求,否则将难以生存。

# 集美前高管沈耀俊丁玲创业建网络平台 喵尚家谋破家居卖场痛点

随着一个名叫“喵尚家”的网络平台初步完成架构,集美家居前副总裁沈耀俊、前企划总监丁玲离职数月的去向也不再是秘密。北京商报记者获悉,两位集美前高管联合成立了北京晴空雨科技公司,打造“喵尚家”网络平台,借助两人十多年的家居卖场策划、管理、运营经验,帮助各地区域性强势家居卖场解决客户从哪儿来、产品到哪儿选、服务该怎么做三大痛点。

## 家居购物可以很简单

提起装修,不少经历过的人都会以“脱层皮”来形容其中层出不穷的痛点,其中,在动辄数万平方米的家居卖场中如大海捞针般寻找一款满意的家具,带来的痛感排到前几位。

设想一个场景:躺在床上,打开手机网页,输入你需要的家具类型、风格及价格区间,即可获悉周边主要卖场符合需求的产品。24小时客服人员会像淘宝客服一般主动与你在线联系,进一步了解你的购物需求,锁定特定家居品后,提供卖场内品牌专卖店的详细位置,预约线下体验。从你抵达卖场的那一刻开始,便有专业的服务人员全程陪同挑选,还可享受网页特供的折扣。如果前期沟通充分、目标足够清晰的话,从踏进家居卖场到购物结束,选购过程可缩短至半个小时以内。



从集美家居副总裁到喵尚家董事长,沈耀俊的理想是:家居卖场搬回家。

上岸?

这是集美家居前副总裁沈耀俊和前企划总监丁玲对未来家居卖场线上线下结合购物体验的设想。4月上旬,当他们再度出现在北京本报记者面前时,已经摇身一变,成为北京晴空雨数据科技有限公司的董事长和CEO。让传统家居卖场的购物体验,从“大海捞针”到躺着挑好家具,他们的武器便是这款以“家居卖场搬回家”为slogan的网络平台“喵尚家”。

## 助破家居卖场痛点

两个资深传统卖场高管,为何突然离职投身互联网创业?丁玲告诉北京商报记者,创业想法源于她的一次参会经历。在这个聚集着全国上百个强势家居卖场的主要负责人的会议上,现场气氛很是压抑:互联网时代来了,如何才能不被这波大潮拍

对于普遍出身草根、凭借积累和机遇拼下一番事业的家居卖场掌舵者们,这真是一个让人头疼却不可回避的问题:不主动拥抱互联网只能等死;而投入大量资金自建网站,对于体量有限的区域性家居卖场来说,又几乎等同于找死。

“家居卖场的核心优势在于有效顾客的获取能力,这是家居卖场对经销商的价值所在。”丁玲将这一能力进一步分解为客流量和转换率两大指标,在老东家集美家居,她尝试以O2O线上线下互动、爆款营销增加客流量;又在2016年底引入消费指导师,在顾客选购过程中提供专业服务,提高转化率。

“大家都想做网站但是都做不好,为什么不能帮他们做?”2016年“双十一”期间,集美家居推出

首届O2O购物节,销售额同比增长15%,网站试水小有成就,丁玲萌生了创业的想法。

在距离京东总部不远的科创十三街租下一处办公室,从百度糯米挖来一位资深互联网人做运营总监,沈耀俊和丁玲的“喵尚家”就此拉开大旗,向家居卖场痛点宣战。

## 建立家居消费生态链

这并非是一个、一家企业与一个行业的战争;借助喵尚家,沈耀俊和丁玲发起的,将是一个地方强势家居卖场的联合自救:各地区域性强势家居卖场都可共享这一平台的流量,并根据大数据实现消费者的地域锁定和精准营销。

消费者可节省时间、精力、体力和金钱四项成本,无法自主搭建网络平台的卖场可借网络引流获得客流量和转换率,入驻卖场的经销商可获得更高的回报率:喵尚家的出现,将促成一个三方共赢的局面。

在沈耀俊和丁玲的规划中,这一家居消费生态链还将进一步拓展:增加如用户体验调查报告等售后服务,以消费者使用数据为基础,指导产品的升级迭代,更有针对性地满足用户需求。

“我们的目标是做家居行业的大众点评、美团,打造聚合平台,实现本地化服务。”丁玲表示。

北京商报记者 曲英杰



**居然之家**  
Easyhome

# 绿色消费

即日起至2017年11月26日,在居然之家购买“节能减排补贴”产品  
即可享最高20%节能补贴

广告

装房子 买家具 我只来 居然之家

丽屋超市——节能减排补贴产品供应商

# 政府补贴





居然之家客户服务热线  
**400-650-3333**



北四环店朝阳区北四环东路58号 84838988  
金源店亚运村北大街7号 88818398888  
玉泉营店丰台区西二环南路58号 83579565  
十里河店朝阳区东三环北路105号 57305322

南 京 店 南京市秦淮区中山东路188号 025-85036519  
嘉 亭 店 上海市嘉定区南翔镇嘉定工业区188号 021-56708878  
麦 康 进 口 食 品 直 销 中 心 上海市浦东新区康桥镇康桥大道188号 021-56708878  
和 康 养 生 用 品 体 验 中 心 上海市浦东新区康桥大道188号 021-56708878