

比尔德床垫王晓:小品类中挖掘大商机

2017年春天,居然之家之尊举行了一场特别的新店开业仪式。现场没有明星,最重磅的环节,是一位64岁的澳大利亚老爷爷现场手工缝制床垫,因用力而青筋毕露的大手捏着一根细长的钢针,干净利落地穿过7层填充物,旁若无人。开业的主角是一个名叫比尔德(A.H. Beard)的床垫品牌,来自澳大利亚,有着118年的历史,以纯手工缝制技艺闻名于世。站在老爷爷身边静静地观看,比尔德中国市场掌门人王晓一脸温和的笑。男性老板占据主流的进口床垫市场已呈白热化拼杀之势,作为一位知识女性,王晓将比尔德床垫引入中国,底气何来?



一面泡茶,一面讲述自己的故事,王晓和她运作的比尔德床垫显得特立独行。

选择

出生于渤海之滨烟台、受教于东方之珠上海,王晓与远在太平洋彼岸的澳洲比尔德床垫结缘,起心动念于一次震惊之后的选择。

2012年,王晓已经拥有15年家具经销经验,曾在2011年凭双叶家具的4款床、3款大衣柜,创下3400万元的年销售额。当时有一个客户同时购买了王晓的家具和她的好姐妹吕晓言的进口地板,吕晓言仅用几天便将地板全部安装完毕,进账28万元;王晓的家具历时3个月才全部安装完毕,虽然账面收入增加了40万元,但收入与投入的精力相对而言是事倍功半。这让王晓很震惊,她突然意识到,有一句话很有道理:“选择比努力更重要。”

让王晓震惊的不仅是同样劳动带来的收入差距,还有她经营的买卖可能给人生带来局限。正如蚂蚁与雄鹰,一个看似辛勤忙碌,却只能苟且于沙粒一隅,另一个则可挥动巨翅,翱翔天际,揽尽胜景。在填报高考志愿时,王晓决心做一只雄鹰,她将“酒店管理”作为唯一志愿专业,因为相信它可以让自己拥有世界眼光。

从世界范围内寻找高附加值的产品,是王晓为自己找到的“翅膀”。2012年,王晓和吕晓言两人同在海南三亚度假,每到晚上,她们将各自的孩子哄睡之后,就会凑在

一起头脑风暴,经过几轮讨论,上海歌瑞国际贸易有限公司,这个新公司雏形渐成,也是在那个时候,王晓锁定了进口床垫行业。

寻找

相比其他进口家居品类,床垫产品简单、附加值高,并且可以和王晓已有的家具产品搭配,正符合她的需求。王晓发现,进口床垫行业的白热化竞争正带着这个行业远离消费者需求:价格节节攀升,带给消费者的使用体验却未与价格成正比地增长,甚至有的品牌虽然打着洋招牌,生产却在国内完成,品质难以保障……解决这些痛点,是王晓和她的新品牌杀入白热化床垫市场的底气源泉;一个好的品牌,是王晓挑战进口床垫市场的底气基础。

在启程寻找之前,王晓在心里做了一个品牌画像:古老,上百年的历史传承;原厂、原产地、原装进口。古老,意味着纯正的品牌底蕴和不骄不躁的制造团队;最后三个词,常见于进口品牌的宣传口号中,但王晓要求的是绝对落实,意味着不在国内建立工厂,从品牌管控考虑,如果这个品牌同时存在非原装进口产品的情况,就会让人难以识别优劣。

此后,王晓成为国际展会和卖场的常客,逛遍了世界主要家居展和美国、欧洲的卖场。直到有一天,她和吕晓言在澳大利

亚一家卖场中看到了比尔德床垫,眼睛顿时定住了,摸摸、躺躺,再也不想离开。

“这是一家传承到第四代的百年企业,弹性极好,舒适度难以形容。上网一查,这么好的品牌还没有引入中国市场,就是它了!”在上海公司的办公室里,一面优雅地泡着茶,一面说起当时的决定,王晓依然忍不住兴奋。

结缘

邮件沟通、约见、邀请到中国访问……王晓的务实作风很快在比尔德的决策层取得了信任。“我们结婚吧!”参观过王晓烟台店面后,比尔德床垫负责人用幽默的比喻,发出了合作邀请。2012年签订了十年合作合同。2013年7月6日,这场婚姻迎来了第一个结晶——比尔德中国首店在上海吉盛伟邦开业。比尔德床垫在王晓的执着寻找中,进入了中国市场。2017年,原本十年的合作变为永久授权。

对于王晓来说,首个仅展示比尔德床垫手工款的专卖店,只是她派出探测中国市场的先头兵。随着专卖店在全国不断拓展,店内展出的产品均是根据中国市场实际情况做出的改良款。适合中国人生活需求,才会受到中国人欢迎,王晓深谙其道。

比尔德床垫既有8公分厚的床垫,也有超过30公分厚度的豪华款,价格区间

覆盖了2万元左右入门级到359800元的纯手工床垫。细分高端消费群,并拉长产品线实现全覆盖,这是王晓为比尔德床垫进入激烈竞争的中国市场制定的核心战略,也是王晓在男性老板占主流的进口床垫市场上,敢于在白热化竞争中杀入的制胜武器。“我们的产品线需要能覆盖一二三四线城市,通俗地说,你将来走进我的店里,要劳斯莱斯有,要夏利也有,你肯定可以在我的店里找到适合你的产品。”

从小品类中挖掘大商机,从高端人群中分解不同层次的消费需求,是王晓的做法。2015年9月,王晓在上海建立起招商部,正式开始扩张。2016年底,比尔德入驻北京城外诚家居卖场,到2017年3月12日北京第二家专卖店在居然之家之尊开业时,比尔德床垫在中国的专卖店数量已经超过40家。

商道

相比作为比尔德床垫进入中国市场的暂时铺路石,王晓更希望能参与这个品牌在中国的深度运营,注入自己在中国市场十余年的运营经验。

随着比尔德在中国市场的快速发展,王晓的心态也发生了变化。缓缓沏茶,柔声细语,历经商战磨砺的她,身心透露出水一般的柔软。她不再是厮杀战场时眉目锐利的女帅,也不再执着于看遍世界、行走江湖,而是试图用佛家的包容、大爱去温暖更多人,不计名利,不念得失。从心底认同比尔德床垫带来的舒适睡眠体验,她希望更多人能获得同样的享受,这让她在继续事业时心中充满了力量。

正因为王晓对名利的“放下”,比尔德床垫在物欲横流的市场上才没有迷失方向,坚持着高品质,也让消费者和经销商对比尔德渐生信赖。

王晓相信付出必有回报。德行天下、无心帮扶、心存善意,这是她总结的为人之道和经商之道。起心动念不只为挣钱,而在于提升自己的人生品位,在于把健康送到更多人家中,尽管自己是女性,在男性为主流的进口床垫世界里,王晓和她的比尔德品牌也就更加显得特立独行。

北京商报记者 曲英杰

居然之家
Easyhome

广告

装房子 买家具 我只来 居然之家

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

政府补贴

丽屋超市——节能减排补贴产品供应商

居然之家客户服务热线
400-650-3333

北京总店 朝阳区建国门外大街22号 84633988

天津总店 天津市和平区南京路101号 83679566

上海总店 浦东新区世纪大道100号 57305322

南京总店 南京市鼓楼区太平门街101号 68958516

武汉总店 武汉市武昌区中南路101号 83478089

西安总店 西安市雁塔区小寨西路101号 8128116

成都总店 成都市武侯区科华中路101号 68958516

杭州总店 杭州市西湖区三墩路101号 83478089

深圳总店 深圳市福田区华强北路101号 83478089

广州总店 广州市天河区珠江新城101号 83478089

重庆总店 重庆市南岸区海棠溪101号 83478089

西安总店 西安市雁塔区小寨西路101号 8128116

成都总店 成都市武侯区科华中路101号 68958516

杭州总店 杭州市西湖区三墩路101号 83478089

深圳总店 深圳市福田区华强北路101号 83478089

广州总店 广州市天河区珠江新城101号 83478089

重庆总店 重庆市南岸区海棠溪101号 83478089