

· 行业纵横 ·

第二届 居然设计家杯”
室内设计大奖赛启动

北京商报讯(记者 谢佳婷)在2018年9月的北京国际家装建材智能家居展暨国际设计博览会上,将举办第二届“居然设计家杯”室内设计大奖赛颁奖典礼,本次大赛不仅保证奖励水平不低于上一届,而且将进一步完善参赛规则、评比流程。”2017年12月12日,在第二届“居然设计家杯”室内设计大奖赛启动仪式上,居然之家副总裁任成向台下的设计师们投出期待的目光。

从首届“居然设计家杯”家居设计大奖赛,到第二届“居然设计家杯”室内设计大奖赛,名称上的小变化透露出赛事范围的扩大与升级。奖项设置了工程类和方案类,工程类在已经竣工的产品里奖项增加了“展位设计”,同时针对国家对于房地产精装修的趋势增加了专门的精装修奖项。方案类运用“居然设计家杯”3D软件完成的作品设计了从2000元、4000元、1万元到10万元等多项大奖。”美国《室内设计》中文版董事长兼出版人赵虎当场宣布大赛进入倒计时:2018年6月30日截稿,2018年9月29日颁奖!

“截至目前,居然之家已在全国100多个城市开办了199家分店,2017年有望突破600亿元销售额,在中国经济深刻变革、消费亟待升级的关键时期,中国家居产业的转型升级势在必行,设计创新已经成为中国家居产业转型升级的重要引擎,近几年来居然之家一直非常重视与设计领域的合作,主动推动整个家居行业的设计创新。”任成表示,从打造顶层设计中心到构建设计家创客空间,从收购美国Home styler打造设计家平台,到引进德国红点家居设计展,居然之家始终坚定地支持广大设计师创新、创业,坚定推动设计与产业的结合,始终积极探索中国家居产业转型升级的新思路、新未来。

居然之家谋开300店 红星美凯龙布局新疆
家居卖场展现渠道新势力

中国最知名的两大家居卖场居然之家和红星美凯龙在2017年岁末好戏连台:12月16日,居然之家第200店即将开业,并谋划在未来一年开到300店;红星美凯龙在即将回归A股之时,宣布将以“一店一城”的方式布局新疆,受到京派和津派两大品牌商和经销商的追捧。在消费升级、新零售的时代,家居卖场并没有成为明日黄花,而是重新展现“渠道为王”的魅力和实力,成为一股不可忽视的渠道新势力。

居然之家谋开300店

“年底店面数量将定格在221家、签约340家。照这样的速度,明年一年居然之家店面数量有望超过300家。”居然之家副总裁任成透露了居然之家近期的动向。

居然之家自1999年在北京北四环开设第一家家居卖场后,经过15年努力,实现百店连锁的规模,又经过三年拼搏,第200店将于12月16日在长春太阳城居然之家自购物业中开业,一雪在长春遭到封杀的前耻。

“按照居然之家董事长汪林朋的规划,未来五年,店面数量将达到600家,年销售额超千亿,十年实现1200家店、年破2000亿元的目标。”任成也发布了对未来的发展规划。“不断升级店面的同时,居然之家还向家居产业上下游延伸,加速从‘大家居’向‘大消费’转型。”

对于这些规划,居然之家的老朋友感受到的是满满的信心。汪总的很多目标,在开始看似很难实现,但最后都实现了”,荣麟世佳董事长戚麟回顾与居然之家一同成长时表示。其中的原因是居然之家的的发展引领了行业发展。“在我们痴迷于促销时,居然之家开始做标

准化、提倡零延迟;当我们做标准时,居然之家开始做设计和线上线下融合,并形成风口。居然之家高瞻远瞩的决策,在引领自身发展的同时也带领了行业发展。”

红星美凯龙布局新疆

12月5日晚,红星美凯龙发布公告称,公司在A股发行股票的申请通过了中国证监会的审核。12月9日,来自京派、津派两大品牌的数十家家居企业与来自新疆的70多位家居经销商进行了一场高峰对话,畅谈未来新疆家居业的发展,以及红星美凯龙在新疆的布局。

红星美凯龙在新疆的布局可谓是大手笔:“一店一城”双出击,团队则由红星美凯龙总裁王伟亲自挂帅,以“store+market”零售+批销大本营”的模式辐射整个新疆乃至中亚地区。其中“一店”就是红星美凯龙在乌鲁木齐红光山区的20万平方米全球家居一号店,针对新疆乃至亚欧的C端消费者;“一城”就是居酷·亚欧国际家居博览交易中心。该中心不仅针对B端和C端客户,更将成为众多名牌家居企业新“5S”标准旗舰店集群。在当天的巅峰对话上,不管是厂家代表还是经销商代表都对红星美凯龙

在新疆的布局产生浓厚的兴趣。北欧艺家新疆经销商对北京商报记者表示:“红星美凯龙经营团队、管理理念有一定的优势,是吸引我进驻红星美凯龙的重要原因。”

家居卖场展现新势力

不管是居然之家200店开业,还是红星美凯龙布局新疆,二者持续发力无不体现了家居卖场的渠道优势。这种优势在消费升级,消费者更加注重体验、服务的新零售时代下,则更趋明显。

“未来,顾客进入卖场,通过人脸识别系统,卖场就能够了解到顾客曾经浏览过哪些家居品牌的网站,登录过哪些企业的App。”红星美凯龙总裁助理兼招商中心总经理胡利杰表示:“卖场不仅要看位置,更要看与数据的有效对接和转化能力,为商家精确营销赋能;卖场虽然不是惟一的变现场景,但却是最理想、价值最高的场景。”

意风家具董事长温世权用自己的经历告诉大家渠道有多重要:山东莱西距离青岛一个半小时车程,高铁需要40分钟,当地购房主力“80后”购买家具都是开车或乘高铁到青岛的居然之家。“‘80后’作为互联网的拥趸,他们告诉我到居然之家买家具踏实、服务好、体验好。”

渠道为王,戚麟用一句话形容:骑自行车再卖力气,也比不上高铁快,所以选择平台很重要。”非同家具董事长乔印军将渠道优势总结为:“平台比能力重要,选择比天赋重要。”

北京商报记者 李振兴



居然之家
Easyhome

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

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



居然之家客户服务热线
400-650-3333

流程: 资格审核 → 资格确认 → 交易开具发票 → 确认已缴补贴

北京店: 朝阳区东三环南路65号 B4-B39508
天津店: 津南区津南路1号 B6-B7333808
上海店: 浦东新区三林镇路66号 B36-B39508
广州店: 天河区天河路66号 B36-B39508
深圳店: 福田区华强北路168号 B36-B39508
武汉店: 汉阳区汉阳大道127号 B370-B39508
西安店: 雁塔区雁塔南路22号 B94-B39508
重庆店: 南岸区海棠溪路6号 B126-B181
成都店: 武侯区武侯大道168号 B36-B39508
杭州店: 西湖区三墩路1号(十八里堡地铁站北) B370-B39508
南京店: 鼓楼区宁海路22号 B370-B39508
青岛店: 市南区香港中路100号 B370-B39508
济南店: 历下区经二路168号 B36-B39508
郑州店: 金水区经三路168号 B36-B39508
石家庄店: 桥西区中山路168号 B36-B39508
太原店: 迎泽区迎泽大街168号 B36-B39508
沈阳店: 和平区和平大街168号 B36-B39508
长春店: 朝阳区红旗街168号 B36-B39508
大连店: 中山区中山路168号 B36-B39508
哈尔滨店: 道里区中央大街168号 B36-B39508
西安店: 雁塔区雁塔南路22号 B94-B39508
重庆店: 南岸区海棠溪路6号 B126-B181
成都店: 武侯区武侯大道168号 B36-B39508
杭州店: 西湖区三墩路1号(十八里堡地铁站北) B370-B39508
南京店: 鼓楼区宁海路22号 B370-B39508
青岛店: 市南区香港中路100号 B370-B39508
济南店: 历下区经二路168号 B36-B39508
郑州店: 金水区经三路168号 B36-B39508
石家庄店: 桥西区中山路168号 B36-B39508
太原店: 迎泽区迎泽大街168号 B36-B39508
沈阳店: 和平区和平大街168号 B36-B39508
长春店: 朝阳区红旗街168号 B36-B39508
大连店: 中山区中山路168号 B36-B39508
哈尔滨店: 道里区中央大街168号 B36-B39508