



家居产业周刊

Home Weekly

总第537期 今日4版 每周四出版
新闻热线 64101916
主编 吴厚斌 执行主编 谢佳婷



家居周刊订阅号

C1-C4

2018.2.1



西街沙龙探寻家居企业转型之道

西街,和平里西街21号之简称,北京商报社址。企业总裁们汇聚西街,做客商报,纵论天下,“西街沙龙”应运而生。2018年1月29日,由北京商报、腾讯家居联合主办的“西街沙龙”第五期,美生·雅素丽董事长李明、楷模木门董事长董瑞君、沃伦门窗总经理车晓娜、欧人家居总裁张跃轩、宇曼家居董事长蒋克松、德耐尔家居执行总裁王文竹、高仪北方大区经理李欣、家传奇地板总经理王玲八名老总走进商报,共同探寻转型之道。在工厂搬迁和消费升级的双重压力之下,传统正在被打破,为适应这场巨变,在产品、模式、渠道等方面如何进行变革性转型?转型的决策如何确定?转型带来的变化是什么?“西街沙龙”上,老总们一一予以揭秘。

要么做减法要么做加法

家居企业转型,最直观的体现是产品,是砍掉一些产品线精准出击,还是拓展产品线争夺更大的市场?西街沙龙上,家居总裁们揭出的第一个转型之道是:要么做减法,要么做加法。

诞生于1999年的AMBIO美生·雅素丽,是以倡导大宅生活方式为基础的欧洲进口瓷砖品牌集成商,因高端定位被业界誉为“瓷砖中的保时捷”。2018年1月22日,在美生·雅素丽的年会上,董事长李明突然向经销商宣布做减法,将整个产品结构全部打乱,重新调整,构建一个新的“金字塔”。

“前18年我们一直在做加法,走访200多家意大利、西班牙瓷砖厂家寻找品牌,在不断接洽与淘汰之后,合作的有十几家,面对日益激烈的市场竞争带



西街沙龙第五期聚焦家居企业转型,企业家们与北京商报《家居产业周刊》主编吴厚斌(中)一同探寻转型之道。

来的压力,我们开始做减法,将合作厂商集中到三家。”如果只是简单地减少合作厂家数量,只能算是退缩,称不上转型,李明透露,美生·雅素丽试图以“独家”代理提高掌控力,并搭建出一个定位精准的“金字塔”式格局:底部是一个西班牙品牌,注重产品出量,帮助经销商赚到钱;中间是一个意大利品牌,注重产品的设计与研发,规模不是最大的,但却是最有特点的;顶端是一个意大利定制手工砖品牌,从厨房、卫生间延伸到浴池、户外,满足高端客户对于定制的需求。

与美生·雅素丽做减法相反,楷模木门转型的方法是做加法,从木门向整装、原木定制拓展。2010年,楷模木门“整木定制”转型成功,2016年又推出一个新品牌——“朴拙”原木定制家居,2018年还要推出轻奢时尚品牌——跃界木门。楷模木门董事长董瑞君表示,通过不断地做加法,完善楷模产品体系,考验的是团队和管理能力;比如我们的整木定制,每一件产品都需定制,如果产能、销量和供应端出现问题,企业也会陷入困境,楷模在转型的同时充分考虑到产、供、销一体化问题”。

工厂搬迁逼出的转型

一场搬迁,逼得很多家居企业无法按部就班地生产,习惯的销售模式也被打乱,但变化之中新的机会悄然出现,一家又一家企业开始借机拓展外埠市场,渠道变革推动着家居企业成功转型。借工厂搬迁之机扩大产能、优化产品、拓展渠道,是西街沙龙上家居总裁们揭出的第二个转型之道。

一直盯着北京市场的沃伦门窗,历经工厂搬迁之后,目光放远,放开加盟,外埠经销商越做越好,待2018年6月山东临朐新工厂投产,沃伦门窗的品牌将传得更远。“2016-2017年发展外埠经销商,对沃伦品牌提升很大,对研发也提出了更高的要求。”沃伦门窗总经理车晓娜指出,南方市场和北方市场的需求不同,前者要求防雨、防腐性能强,后者要求保温、防冻系数高,这就必须有多元化的产品满足不同地域用户的需求,以断桥铝为主打产品,质量得到保证,所有铝合金窗用户都可能成为客户,市场前景巨大。

开启外迁模式之后,宇曼家居进行了一系列转型之举:渠道扩大了,在汉沽和山东各投了一个工厂,解决了

产能问题,于是在渠道上进行变革,从直营转向直营+经销;流程优化了,利用自主开发的软件从营销端到设计端、生产端全部一键打通,规避了全屋定制容易出现的尺寸等错误;产品聚焦了,放弃了实木整屋定制和烤漆类产品,专心做吸塑、PVC、包覆等产品,通过风格多样化满足不同需求,通过智能化保证产品安全。“做自己最擅长的,才是最对的转型方向。”宇曼家居董事长蒋克松表示。

顺应消费升级的转型

应对消费升级的大趋势,每个家居企业都有自己的转型方式。在西街沙龙上,家居总裁们揭出的第三个转型之道是:顺应消费升级进行创新转型。

“德耐尔家居应对消费升级的方式是升级产品线,产品由地板到木门再到家具,继而发展到全屋无醛+健康定制的大家居,未来德耐尔想做的不再是从前的小而美,而是大而美、大而深。”德耐尔家居执行总裁王文竹表示,要把德耐尔做成一个口碑性品牌,一个有品质的品牌。

设计师出身的三面墙壁纸总经理尹轶意识到,消费升级的时代,很多业主包括设计师很喜欢与众不同的、带有创新的产品,他果断地将三面墙聚焦到设计师品牌,创新产品花色与工艺,包括购买国外设计师的设计稿,服务追求时尚设计的消费群。(下转C3版)



观看西街沙龙视频请扫二维码

家和家美

红木奥特莱斯OUTLETS

名品+实惠 五折以下

常态钜惠 每周六日有3折限量特惠

地址:东南四环吕家营村社区1-8号、十八里店南桥往北200米红绿灯(吕家营餐饮街南口)见红木第一城牌楼左转直行即到。电话:87696335、87699007 网址:www.jhjmhm.com