



新闻|启|迪|财|智

# 家居产业周刊

## Home Weekly

总第563期 今日4版 每周四出版  
新闻热线 64101916  
主编 谢佳婷



家居周刊订阅号

C1-C4

2018.10.11



# 频开联合店 京东与曲美谁傍谁

2018年国庆前夕，一家号称“曲美京东之家”的12000平方米体验馆正式开业，此时距京东曲美另一家时尚生活馆开业仅3个多月。京东借助曲美家居的地盘从线上落地线下，曲美家居通过京东的入口从线下跨到线上，双方频开联合店，京东与曲美家居到底谁傍了谁？

## 造物 无界零售新物种

2018年9月27日上午9点的来广营西路，车水马龙，一辆接一辆车排队挪向一个深色的玻璃“盒子”，猎奇的心态与对家居新零售的迷茫驱使着他们在新店开业的第一时间来探视这个无界零售新物种——曲美京东之家。

盒子正面鲜红色的“Living！”格外惹眼，下面略小的标识“QM曲美京东”宣示着这家店有两个主人，它已经是曲美家居和京东“结婚后的第二个孩子”，更接近他们期待中的“世界上没有过的店，一个新物种”。

整个店分为三层，很好地诠释了“整装+定制+成品+软装+生活的全新模式”，第一层聚焦“Living Mall Linking More”和“用户”之间的关系，通过供应链深度整合，重构衣、食、娱、育的主题品牌空间，售卖快消品和休闲类生活方式；第二层“重构空间、场景升级”以旗下品牌+实景样板间和商业陈列复合式空间规划，以北欧、新中式、睡眠等七大主流产品系列重整触点矩阵式样板间，每一个空间都是一种生活方式的原点，链接着不同的消费解决方案，以“住”为主题，带来一种持续性的体验；第三层除整装样板间、B8定制样板间和厨房陈列专区以外，还设置了建材选购区和设计服务区，顾客可在参观



京东入局，不仅解决了家居消费的低频问题，将其变成中频和高频，而且深度整合产业链，利用大数据和黑科技使曲美家居的场景化和数据更加精准。

完样板间后，进入中心区和设计师一起挑选建材，并进行整装设计。1+2层的成品家具+软装+生活百货，持续满足客户对家具迭代、软装更新、家居用品、生活美学等高频消费需求，2+3层的整装+定制+成品家具则全方位提出解决方案，12000平方米空间可以满足当下家庭对家居的所有需求。

它打破了人们对于家居店的所有想象，无界零售新物种诞生，曲美、京东究竟谁傍了谁？

## 曲美 借京东入口跨至线上

借京东入口从线下跨到线上，真正实现线上线下一体化，是众人都能猜到的曲美傍京东的商业意图。

迈进曲美京东之家，已经全然没有家具店的感觉，更像是走进一个商业MALL。左边是网易严选及各类网红生活快消品，右边是休闲的咖啡吧和餐厅，一排排高大的书架上摆放着各种类型的

书籍，静静地喝一杯咖啡，读一本书，很容易让人想坐下来待一会。将高频消费的生活快消品（生活用品、床品、收纳、厨电、小家电、儿童玩具等）以商场专柜的形式安排在黄金位置，而后不经意地穿插5个生活样板间，让顾客可以边逛街边参观“邻居的家”，见到喜欢的物件，拿起手机，很多都可以直接扫码购买。

“曲美京东之家，就是要把‘新流量、大数据、平台化、线上线下互动’这些只在专业文章里出现的专业名词，以一种生活化的场景和体验呈现在用户身边，要让家居店不再是五年逛一次的单纯家具卖场，而是要紧密地围绕生活住、食、衣、娱、育多个层面，带来产品、设计、场景、科技、美学、艺术的沉浸享受。”在新店开幕式上，曲美家居董事长赵瑞海直言。

## 京东 借曲美地盘落地线下

借助曲美家居的地盘从线上落地

线下，探索家居建材零售样板，是京东主动傍曲美的战略目的。

这个店从3月就开始设计，为了确保成功，京东还向曲美拿了3000平方米大屯亚运村店来“折腾”。6月16日，曲美京东时尚生活馆开业，效果出乎意料，很快就成了一个网红店，越来越多的人“听说了就想来，来了不想走，走了还想来”。短短3个月，为曲美京东之家积累了宝贵的迭代数据。“那个店有5000个SKU，也是场景化设计，为这个大店做了很好的充电，我们的万家系统，各种智能设备，是通过数据不断迭代的。”京东集团高级副总裁、京东商城时尚生活事业群总裁胡胜利正在带着他的团队，不断完善家居建材零售样板。

京东的入局，不仅解决了家居消费的低频问题，将其变成中频和高频，而且深度整合产业链，在大店的三层，京东利用大数据分析筛选出与曲美匹配的建材品牌：“我们可以用大数据精准分析客户需求、北五环店半径15km的精准信息推送……”胡胜利利用大数据和黑科技使曲美家居的场景化和数据更加精准。NFC加购电子价签，只需手机一贴，直通京东商城下单；即时触发VR虚拟设计和take技术，让顾客秒懂每件产品的产地、材质、设计细节、消费者评价等海量信息；AI的智能导购，通过摄像头系统可以捕捉到客户的一些表情、情感，通过这样的标签能够自动地产生用AI写一首诗，能够表达出他逛店的心情，再用语音的转录技术，把这首诗念出来，把以前传统线下零售的被动式的变成交互式的体验……快速迭代的曲美京东之家呈现出更多惊喜。

频开联合店，对于京东、曲美来说，是一场1+1>2的双赢。

北京商报记者 谢佳婷



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.jhjmh.com