

首推全瓷定制 依诺瓷砖亿元征寻百名合伙人

当众多定制家居品牌还在为板材如何质优价廉打得你死我活之时,瓷砖行业的跨界打劫者已经用全新的陶瓷材料岩板代替板材,推出了全瓷定制。10月18日开幕的2018佛山秋季陶博会上,依诺瓷砖率先推出的全瓷定制产品不用一块木质材料,颠覆了人们对定制家居的传统认知。以全瓷定制创新产品为依托,依诺瓷砖斥资1亿元在全国征寻100名优质合伙人,发起了向全屋定制企业争夺用户的全新攻势。

首推全瓷定制

佛山2018秋季陶博会期间,走进依诺瓷砖总部二楼展厅,会有误入定制家居展厅的错觉:偌大的展厅中,时尚现代的橱柜、衣柜、餐桌、浴室柜一应俱全,与瓷砖、地砖的色彩互相呼应。只是,这些定制家具由内而外没用一块木质板材,而是由陶瓷岩板定制而成,原材料采用依诺携手意大利WS·FAENZA(费恩哲)推出的依诺MAX岩板”,展厅所呈现的,正是依诺行业首推的全瓷定制”系列。

“全瓷定制”系列是依诺基于“MAX岩板”至大、至轻、至薄的产品特性,锁定家居消费趋势推出的全新产品,打破了传统瓷砖产品局限性,在瓷砖在定制家具的柜体、门板、台面局部应用的基础上进一步突破,实现了从柜体到面板全覆盖,做出了真正意义上的“全瓷定制”。同时,它还兼具防火、耐高温、耐用不变形、防污抗腐蚀、环保无甲醛等优于木作定制的性能,并且安装速度比传统木质橱柜还要快一倍,是实实



依诺瓷砖总经理戴富林在新装的展厅展示全瓷定制产品

在的跨品类创新之作。

在行业竞争白热化的市场环境下,“全瓷定制”的推出,既为瓷砖品类突破提供了增长新出口,也为陶瓷代理商们带来了全新商机。

渠道拓展大胆创新

以全瓷定制创新产品为依托,依诺在渠道拓展上也进行了颇为大胆的创新——亿元征寻合伙人。

2018年10月初,一则“找100个人瓜分1个亿”的招商广告搅动了整个陶瓷行业,这则广告正是依诺在2018佛山秋季陶博会上的招商政策:拿出1亿现金,征集百名优质城市的优秀代理商,以免费装店+免库存+零首发的加盟模式给予扶持。免费装店,即代理商加盟依诺瓷砖,即可获得包产品、包设计、包

施工的免费装店扶持,轻松入场;免库存+零首发,即所有货物由依诺瓷砖在全国的11个仓储中心代发,并且一件起发,帮代理商彻底解决库存、压货的资金风险。

装店投入成本高和库存压力一直是陶瓷行业代理商的两大痛点,依诺的招商政策无疑一举化解了这两大痛点,极具诱惑力。依诺瓷砖总经理戴富林表示,依诺这种模式是一种“投资型”招商,通过它,依诺将和加盟商共担风险,共享利润”。依诺不仅将店面装修、首发、库存这些“重”的投入承担起来,还为加盟商提供优质的产品、全渠道引流、7倍数爆破营销帮扶、专业团队培训等,将加盟商的负担减至最小,使其得以更快速奔跑,通过系统的帮扶,实现招商、养商、共赢。

抢夺定制市场

与预想的一样,极具创新性的产品和招商政策吸引来众多加盟商,他们将是依诺瓷砖向全屋定制企业争夺用户的盟友。

依诺招商广告上线6天,就有298名意向加盟商报名,截至2018佛山秋季陶博会开幕前夕,报名人数已达400余人。陶博会期间,咨询者更是络绎不绝。依诺将从中甄选出100名最合适的人选。戴富林表示,对于这百名人选,依诺更看重创业激情和运营能力;甄选过程是最重要的环节,要保证成功率,这样培育起来的经销体系,才可以抢占未来市场”。

在新的招商政策下,加盟商只需要交一小部分押金就可以在无装店成本、无库存压力的情况下,开依诺新店、卖依诺新品,两年内只要运营正常,押金会陆续返还,如果提前达到业绩目标,还可以早日返还。投入小、无风险,同时又有“全瓷定制”这样强有力的新品及一系列营销政策的帮扶赋能,依诺这种招商政策,不仅对有能力的新加盟者有吸引力,也可以把深受“装店”和“库存”压力的陶瓷行业老经销商解放出来,成为依诺争夺定制市场的主力。

行业人士分析称,现在优秀经销商是稀缺资源,依诺这种颠覆传统的加盟模式,一旦显现出魅力,获得成功,会被更多陶企效仿,从而修正、完善行业的持续发展。更重要的是,如果陶企同行学依诺推全瓷定制,会让已经白炽化的定制战场更加火热。

北京商报记者 谢佳婷

行业动向

3D家居战略升级主推“无漆木门”

北京商报讯(记者 谢佳婷 孔文燮)伴随着经济发展水平的提高与消费升级的大势,环保健康也成为消费者普遍关心的问题,家居装修已经从功能驱动消费转入追求品质、注重环保的阶段。新的趋势下,3D家居提升品牌战略,从“3D木门”升级为“3D无漆木门”,有“德系无漆”技术做背书,用科技促进产品无限接近零甲醛,3D无漆木门必将推动家居装修环保标准向更高的层面升级。

2018年,3D家居进入发展的新时期,创立24年来始终坚持在追求环保的道路上不断精进与突破,以“敬畏生命、尊重健康”为品牌核心,不断将更加环保、健康的产品提供给消费者。从木门到全屋定制,3D家居一直创新产品、淬炼工艺,追寻环保、健康的理念,在选材、生产工艺、店面展示、运输、安装等各个环节努力将环保做到极致,不断推动行业环保升级,坚守绿色健康环保的家居理念,提供高品质健康的家居生活。

此次升级的3D无漆木门,依托于多年技术积累,真正做到无漆化处理,通过专利技术将产品品质做到更好的同时,最大程度避免传统家居产品中甲醛、苯

等有害物质的释放,以无限接近零甲醛,全系产品通过瑞士SGS环保检测,符合欧盟更高环保标准。结合2001年发布的《民用建筑工程室内环境污染物控制规范》(GB50325-2001)条例,3D无漆木门完全小于该规范(2010版)关于I类民用建筑工程(住宅、医院、老年建筑、幼儿园、学校教室等民用建筑工程)的甲醛限量值,3D无漆木门,更适合儿童及免疫力弱的人群。

3D家居将德国超级工厂模式应用在木门制造领域,采用德国标准化生产管理体系,从设备到技术、从管理到文化,运用严谨的德国制造理念。2015年,3D家居超级工厂与宝马、西门子、库卡机器人等德国系超级工厂共同被列入“中德制造2025”和“工业4.0”示范基地,促进3D家居超级工厂智能制造及企业推动环保事业发展。

未来,3D家居将继续以环保健康为最高产品标准,通过全方位的品牌战略升级,不断推动行业向更高的环保标准升级,以3D无漆木门、3D无漆墙板、3D无漆定制等产品为消费者持续打造健康家居生活。

集美大红门店十五周年跨界寻回忆

北京商报讯(记者 谢佳婷 孔文燮)10月26日-28日,集美家居大红门店将携手百年义利老字号,共同为十五周年庆生,届时会带来北冰洋汽水、果料面包、酒芯糖等充满北京人记忆的食品,为消费者定制一场老北京口味的金秋约会。

作为屹立京城三十余年、深受京城百姓喜爱的老北京品牌,集美家居还将为消费者送上七重大礼、七重惊喜,1000元代金券、美食餐券、无购物抽奖券、千款5折商品等众多精彩将随之开启,为消费者带来最具有品质的消费体验。

十五年店庆正式启动前,集美家居率先推出抢券活动,消费者在10月16日-28日期间的11:00和15:00准时登录集美家居官网,就有机会抢购15升300元、50升1000元升值券。

抢购只是为了提升消费者的购物兴趣,也有不用抢购、由集美家居直接赠送的大礼。10月19日-25日,集美大红门店将周年庆生卡“全城大放送”,其中包含三重优惠:

100元代金券5张,总计500元;凭“餐券领取卡”购物实付金额满3000元即可免费获得10元餐券;凭庆生卡免费获得无购物抽奖券2张,凭券参与10月28日的无购物抽大奖,品牌洗衣机、500元代金券、进口红酒等大礼相送。

对于有购物需求的消费者,集美家居十五周年店庆是最好的购物时机,活动期间大红门店将甄选千款5折商品,以最低的价格、最高的品质回馈消费者。同时凡在集美家居购物实付金额满2000元的消费者均可参加满额赠礼活动,红酒、家电等好礼为消费者带来高品质生活享受,消费者交款满1000元还可获得抽奖券1张,满2000元获得2张,上不封顶,奖品为100张千元购物卡。

此外在活动期间,集美家居为老顾客准备了一份大礼,凡持集美大红门店本人签订的2004-2014年合同单,即可免费领取豪华礼包:集美美食餐券+无购物抽奖券+以旧换新券,限量100名,先到先得。