

# 仁豪家居：用定制统揽整体家居

2019年，对于20岁的中国老牌家居巨头仁豪家居来说，有三件大事不得不写进历史：一是董事长尤国忠新任深圳市家具行业协会会长；二是以“仁豪家居”作为统一品牌面向大众；三是系列产品中融入定制元素。

“整体家居，国际设计。”北京商报记者2019年“五一”前夕来到仁豪家居总部时，随处可见这样的全新品牌Slogan。展厅里，众多系列产品带着“国际设计”范儿，足以装备从普通消费者、中产阶层到高端消费群的各种居室、大宅或别墅。在国际设计的引领下，定制在不经意间融入各种柜体，从而让丰富的成品家具在居室里变得鲜活起来，成为名副其实的“整体家居”。用定制统揽整体家居，仁豪家居正在走上一条独特的老企业、新发展之路。

## 统一品牌形象

在2019年3月下旬第34届深圳国际家具展（以下简称“深圳展”）举行的盛大就职仪式上，尤国忠迈着沉稳的步伐走入舞台中央，从左右家私董事长黄华坤手中接下权杖，成为新一任深圳市家具行业协会会长。尤国忠表示，会长代表的不是权力，而是义务，职责是引领整个深圳家具同行直面行业变化，变革传统规，踏向崭新征途。

在深圳展上，人们已经看到了尤国忠的“引领”姿态：“仁豪家居”的品牌形象醒目地呈现在展厅外墙上，意大利设计师原创设计的泰利斯家居系列引人入胜，展厅设计成客厅、卧室、书房等一个个时尚的空间，书架、墙面系统、沙发、扶手椅、小件等产品之间形成互动，各个家居元素在穿插之中形成通用的解决方案、模块化的组合以及个性化的定制，营造出优雅迷人的居家氛围。

在过去的很多年里，板木风格的迪诺雅、实木风范的摩迪卡畅销全国，而消费者不太了解的是，这两个著名品牌都出自仁豪公司；“仁豪家居制造”的背书并未给产品添分，反而让消费者颇为疑惑。仁豪发展20年，在行业里相当知名，消费者却知之甚少。以“仁豪家居”作为统一品牌呈现给消费者，无论是迪诺雅、摩迪卡等经典产品，还是深圳展上推出的泰利斯新产品，都成为“仁豪家居”品牌旗下的一个个系列，从此“仁豪家居”将以品质、实力创新形象，名扬业内业外。

在深圳展上呈现的泰利斯家居，只是仁豪家居众多产品系列中的一个。在仁豪家居总部，数千平方米



仁豪家居董事长尤国忠

的家居生活馆中，印象米兰、法兰克福、风尚北欧、挪威森林、印象地中海、纽约时代等系列产品井然有序地展示出来，在“仁豪家居”的品牌统领下，构建起丰富的产品体系，形成现代时尚、现代美式、现代意式三大产品线，可以满足各种消费需求的“整体家居”。

“统一品牌形象能够整合资源，发挥合力，增强认知度，打出影响力。”尤国忠言简意赅。

## 定制盘活产品

在统一品牌后，仁豪家居打出的品牌Slogan是“整体家居，国际设计”。实现这一品牌目标的推手，是定制。

仁豪家居拥有强大的风格产品设计与生产能力。如亚瑟系列，提取欧式建筑中的元素，搭配流行色彩，体现潮流设计风格；高点系列，采用全实木材质，融合英伦皇家花园建筑风格，体现高品质的居家格调；第五大道系列，整体气质沉稳复古，同时加入时尚、现代的成分；1号公路系列，做工细腻、立体感强，让人真切感受到奢华和典雅的气息。

过去消费者在选择仁豪家居的产品时相对孤立，衣柜只能选择固定的款式，书柜的颜色不能随意改变，现在仁豪家居能够为消费者进行个性化定制。“我们在原来第五大道系列的基础上加入了酒窖、酒柜、衣帽间、楼梯柜等高端定制，消费者十分喜欢。”仁豪

家居市场总监周复湘指着一款美式轻奢风格的书柜告诉北京商报记者：“比如这款，可以根据消费者需求进行色彩定制，表面采用耐划耐磨的橡胶漆，手感相当细腻、平滑，摸上去如同婴儿的肌肤一般。”

更重要的是，与其他定制家居企业需要与别人合作生产不同，成立20年的仁豪家居拥有约40万平方米的现代化工业园，生产能力十分强大。“柜子基本上都可以进行定制，与成品家具进行组合，就可以达到消费者对于空间、风格一体化的需求，用色彩搭配让产品在客厅、卧室、餐厅三大场景中和谐统一，将时尚生活理念融入到家居生活中。”周复湘笑称，仁豪家居的最大优势是产品系列全、产品品质好、产品成熟度高，很多是经过多年市场检验的经典畅销产品；顺应时代的发展，在这些产品系列中融入定制元素，就让我们原来的产品变得鲜活起来，空间感更强了，品位更高了，服务半径扩大了，真正实现整体家居。”

## 抢占消费入口

以统一形象打造品牌，以定制元素盘活整体家居，仁豪家居能否让消费者选择，最关键的一点是消费者如何从终端找到。抢占消费入口，重构新型渠道，成为仁豪家居的重要抉择。

“酒香也怕巷子深。”在尤国忠看来，现在的消费者在装修一开始时就找准了家居定制和设计，如果不从定制或设计切入，成品家具往往要等到人们装修结束之后才会被选择，这时已经失去了很多机会。为此，已经通过定制打通了整体家居的仁豪家居，正在谋求从传统渠道的实木家具区、成品家具区跳出来，进入人们家居消费的第一视野，开定制店、综合店和独立店成为仁豪家居新建渠道的重中之重。

“我们将加快在北上广深、长沙、成都、重庆等重点城市拓展独立店。”尤国忠透露，仁豪家居正着力在一些城市打造样板市场，依靠大店模式，发展一城多店，鼓励开大量独立店或者是进驻卖场，其中成品+定制+软装的一站式家居定制MALL模式将着力发展。

截至2019年4月底，仁豪家居已在全国开出2000多家品牌专卖店。它们将在统一品牌的旗帜下进行重构或调整，成为仁豪家居抢占消费入口的窗口，将融入了定制的整体家居送入千家万户。

北京商报记者 谢佳婷 孔文燮



装房子 买家具 线上线下 我都来居然之家

## 成为居然之家会员

如何成为居然之家会员

第一步

打开手机APP  
搜索居然之家  
或扫描二维码



提交

第二步

填写个人资料  
申请成为品牌会员



申请

第三步

成为居然之家VIP会员  
领取入会礼品



加入

## 98折优惠

### 积分商城兑换精美礼品

### 居然之家各业态享受专属特权

（居然福康养老用品、怡星儿童、怡生体育、丽屋超市、居然家政、居然文娱、居然数码、海品猫等）