

事件5： 尚品宅配结盟TATA木门

2018年12月22日,在TATA木门2019新品发布会上,TATA木门与定制巨头尚品宅配宣布全面战略合作,尚品宅配终端大店设置TATA木门品牌专区,并在为客户提供的设计方案中匹配相契合的TATA木门。

点评与追问:两大品类的巨头企业结盟,TATA木门拓展了销售渠道,尚品宅配补足了产品短板。资源互补,借势发展,越来越受到家居巨头推崇,和谐共赢也给市场竞争注入了新的内涵。

事件6： 王飚周懿相继离职索菲亚好莱客

2019年5月31日,上市定制家居企业索菲亚宣布,董事、副总经理王飚离职;6月6日,另一家上市定制家居企业好莱客宣布,董事、总经理周懿辞职。双方公司公告称,离职后,王飚、周懿均不再担任公司任何职务。

点评与追问:王飚任职索菲亚14年,直接推动了索菲亚的上市;周懿在好莱客上市后入职,任职四年。如果说王飚是实现财务自由后高飞,那么周懿可能是抱负难酬而远走。“铁打的老板,流水的将。”职业经理人离职本属正常,也是家居上市公司走向成熟的一种体现。

事件7： 爱家家居西四环店闭店

2018年8月24日,位于北京西四环四季青桥的爱家家居正式闭店,进行为期一年的升级改造,不过现场既没有具体的再营业时间,也没有与任何商户续约,更不确定改造完成后是何种业态,如此悬疑的“升级改造”,引发爱家家居西四环店关闭的猜想。

点评与追问:曾经在北京与居然之家、城外诚、集美家居平起平坐的爱家家居,如今沦落到仅剩北五环来广营店独立支撑,面临生死劫。这折射出市场竞争法则的公平性:过去不代表未来,不进则退。

事件8： 亚光亚装饰退场获点赞

2019年初,成立于1997年的亚光亚装饰悄然退出家装行业,董事长彭桂华变卖3套个人房产,拿出多年积蓄,凑足6000多万元,结清了材料款、发放了工人工资和赔偿款、退还了工长的质保金,从而获得行业内外点赞。

点评与追问:不欠款、不欠薪,本是公司老板的基本操守,亚光亚装饰这么做了,反倒成为诚信的楷模,只因为老板跑路、工人讨薪、供应商血本无归,已成这几年家装公司倒闭的标准画像。家装行业真的病了,如何医治,在追逐利润的疯狂和缺失信誉的混乱中,尚无良药。

事件9： 舒达金可儿在华联姻

2018年10月下旬,两大国际寝具巨头舒达和金可儿宣布在华联姻,前者在中国400多个城市拥有超过1400家专卖店,后者在中国200多个城市设有420多家零售店,并且是国内五星级高端酒店睡眠产品的主要供应商和线上高端床垫市场的领军者。

点评与追问:市场上床垫品牌众多,舒达中国与金可儿中国合并,标志着由巨头整合带来的洗牌正步步逼近。只是,两个类似又不同的品牌在资本层面的联姻,能否产生经营层面的协同效应,尚待考验。

事件10： 41年老企业博亮木门退出市场

2018年9月初,拥有41年家居经营历史、24年木门品牌历程、曾经多年引领木门行业发展潮流的博亮木门,忽然在全国撤店,退出市场,一时震动行业。

点评与追问:博亮木门全国撤店带给家居行业的启示是:不管曾经品牌多大、经营多久、实力多强,在产品研发环节失去竞争能力、在环保风暴下失去生产能力、在零售终端失去盈利能力,就难以生存,更不用说发展了。像博亮木门那样止损离场并不是坏事儿,也不是最后一个。