



# 家居产业周刊

## Home Weekly

总第231期 今日4版 每周四出版  
新闻热线 8610-84285566-3164  
主编 吴厚斌

B1-B4

2011.5.19



19个品牌与五大连锁卖场在京“联姻”

## 京派家具品牌联手拓展全国市场

空前严厉的房产调控措施，并未阻挡住北京品牌家具向全国拓展的步伐。与以往北京家具企业到外地开店以单打独斗的方式向卖场申请场地不同，此次北京19个家具品牌联合行动，与居然之家、欧华尚美、喜盈门、欧亚达、万佳5个在中国市场上颇具实力的连锁卖场品牌建立“亲情”关系，抱团走出京城，征战全国市场。5月10日，在全国工商联家具装饰业商会的组织下，京派家具品牌联盟19家企业与5家大型家居连锁卖场在北京举行“亲情见面会”，拉开了京派家具与连锁卖场携手扩张的序幕。



京派家具品牌老总激情演唱《朋友》，表达与连锁卖场合作共赢的真诚愿望。

### 五大卖场推销实力

5月10日的北京上东盛贸大酒店，弥漫在一种和谐与亲情的氛围中。这里举办的是北京京派家具品牌联盟旗下的19个家具品牌与全国闻名的5个家具连锁卖场的“亲情见面会”。在这5家连锁卖场中，除了居然之家和欧华尚美总部设在北京以外，包括欧亚达、喜盈门、万佳在内的另外3家连锁卖场均位于外埠，均被请到京城，共商合作大计。

作为家具品牌面向消费者的平台，家居卖场受到品牌家具的特别重视，此次亮相的5家连锁卖场，在全国拥有超过70家连锁店，对于那些急于向全国市场拓展的北京家具品牌来说，无疑是最佳的渠道载体。

最让品牌家具企业感兴趣的是，这些卖场连

锁品牌都处于良性发展时期，个个实力雄厚，拓展能力强劲。就在这次亲情见面会前后的5月6日，居然之家刚刚启动全国12家新店的同时招商，数百个家居品牌获得了跟随居然之家一同扩张的机会；总部在湖北武汉的欧亚达今年的新开业项目达8个，其中在天津完成布局后，更向北京、上海等大城市伸出触角；发源于陕西、成名于西北的万佳是西北市场家居行业的晴雨表，今年有3家连锁店面世；总部位于上海的喜盈门国际商业连锁企业已经在构建2012年的发展规划，将在湖南长沙、福建莆田、福州、泉州和广西南宁、四川遂宁等地相继开出8家店；脱离了东方家园独立运营的北京本土企业欧华尚美则正在以一种全新的商业模式吸引着品

牌家具企业的入驻。

在这次亲情见面会上，5家品牌家居连锁企业展现强大实力的同时，也向品牌家具企业发出了友好邀请。居然之家运营总监张晨表示，将给商户更好的政策、位置和价格。万佳董事长王伟表示，尽管万佳不是开店最多的卖场，但成功率却是最高的，他们将在了解西北、立足西北的基础上帮助家具品牌实现价值。

### 19个品牌展示风采

面对五大家居连锁品牌的“自我推销”，19个京派家具品牌的成员也展现出绚丽的风采。这些企业在北京家具行业都是领军品牌，年销售额都在1亿元以上，代表着北京家具行业发展的现状，并有着强劲的发展后劲。

以意风家具为例，在板式家具领域不算品牌最

老的，却是开到哪里就火到哪里的神奇品牌。业界甚至有这样的说法，如果意风家具都卖不好了，那么家具行业就真正完蛋了。以严格的质量体系、苛刻的材料控制、时尚的款式设计和独特的营销创意，意风家具创造着板式家具的奇迹。

此次展示的京派家具品牌在经营品类上非常丰富，除了以意风、亚美特、卧王、迈格、诺捷等为代表的板式家具品牌以外，还有钢木家具品牌猫王、欧美家具品牌皇家现代、软体家具品牌爱依瑞斯与非同、东南亚风情特色家具荣麟世佳、手工制作的实木家具塞纳风情与木森林等，个个都以独到的风格引领着京派家具的发展潮流。此外，在营销上也不乏创新企业，比如曲美将经销商与网上商城结合，开创了一条全新的营销通道；飞美家具首开板式家具的定制风潮，以爱格板材的环保性能迅速赢得消费者的青睐；华日家具不仅新品不断，还将业务拓展到木门、沙发、整体橱柜和整体衣帽间，成为中国整体家具服务商。

“京派家具品牌先在北京做直营店，再在全国征集代理商，有着成功的样板，因而发展非常稳健。”全国工商联家具装饰业商会秘书长张传喜如此评价京派家具的“本色”。

### 卖场品牌合作共赢

“以前我们到外面扩展，找卖场租几百平方米的展位，没有人重视，现在我们20家企业一起出去，一租就是几千、上万平方米，谁都不会忽视。”京派家具品牌联盟主席、意风家具董事长温世权对于邀请家居卖场进京“联姻”的原因表达得非常真诚，“我

们家具企业就像长大的女儿一样，有了好的相貌，学了不少知识、文化，就希望嫁一个好的婆家，获得更好的发展机会”。

温世权认为，连锁家居卖场就是帮助家具品牌实现扩张梦想的“婆家”，与他们加强交流，就有了合作的契机。“这5家连锁卖场共有70多家连锁店，我们能够集体进入其中的20家，就相当可观了。”

对于家居连锁卖场来说，依靠的正是有实力的品牌，能够“娶”到有相貌、有文化的“儿媳”当然是发展自己的好机会。“我们这次来京的目的，就是在坦白底后，期望娶回‘公主’。”喜盈门总经理许惊鸿风趣地表示。

张传喜指出，通过入驻家居连锁卖场，家具品牌可以最快捷的速度实现在全国市场的拓展，对于连锁卖场来说，知名家具企业的入驻，除了可以节约招商时间、保持经营稳定以外，还可以借助家具品牌提升卖场名气，是一种合作共赢的好方式。欧亚达董事长徐良喜表示，卖场与品牌是鱼与水的关系，只有紧密抱团，才能实现双方的利益最大化。

在这次亲情见面会的最后，京派家具企业老总们在温世权的带领下，登台演唱了《朋友》，在激昂的歌声中，表达出京派家具品牌与家居连锁卖场合作共赢的美好愿望。

本报记者 张帆/文  
吴厚斌/摄

