



扫码关注  
了解更多  
活动详情



后十年<sup>®</sup>装饰  
— 整装 · 定制 —

盛装乔迁

新址:盐城市盐湫明城6B-1幢  
(明城锦江大酒店西侧)  
89917999 89917989



扫一扫 加关注  
进店即可领取  
精美礼品一份

尚品宅配

科技定制 全屋家具  
地址:盐城市南金鹰西门负一楼  
电话:89912009

# 全包整装风行 家装公司接连开展厅

□张玲

## 全包整装风行 展厅成小“卖场”

如今越来越多的消费者在装修时,出于对时间和精力考虑,不再只是购买单一产品,他们希望装修公司可以提供一站式解决方案,消费观的变化直接影响着市场的走向。因此,家装模式也不断向纵深发展,从清包、半包、再到全包整装领域。

所谓全包整装就是一站式搞定装修,真正实现拎包入住式装修。从目前来看,主推此种模式的装修公司一般以打造展厅的形式来推进,动辄数千上万平方米的展厅,将主材营销、体验式家装、设计施工进行捆绑销售。

展厅直接面对客户,材料商像进驻卖场一样进驻家装公司的展厅。展厅模式就是装修公司租一个大大的空间,让各种材料品牌进驻出样,并对公司资质、各环节的装修工艺以及以往案例、各风格样板间的展示,让消费者材料、装修效果有直观的了解,那么如何进驻装修公司的展厅呢?笔者了解发现有的装修公司向材料商收取一定租金并用提点形式进行合作。

## 进还是不进? 材料商褒贬不一

展厅模式让建材成为其中一个重要的组成部分。对于全包整装的展厅模式,材料商怎么看呢?本报走访了部分材料商后发现,材料商对此持褒贬不一的态度,有的材料商表示可以接受,认为多一个阵地,对品牌有宣传作用,而且和装修公司捆绑,可以直接促进销量。另有一些人则持观望态度,认为装修公司毕竟销量有限,但是又怕得罪装修公司,另一方面觉得对目前的形势看不清,一旦进驻展厅,对市场把控的主动权交到了装修公司手里,让自己陷入被动。某地板品牌商认为这种模式让我们成为替装修公司打工的了。

对于材料商进驻装修公司的整

装展厅,受访者也持有不同的态度,有人认为此举实现了风险均摊,对材料商和家装公司都是好事。而有人则认为家装公司材料展厅是典型的“二道贩子”,他们没有代理权也没有仓库,通过从材料商手中采购转售消费者,又多了一个利润环节。一位从业者透露,目前很多的家装公司都在极力扩张材料展厅。

近年来,消费者对省时、省心、省力的整装模式接受度有所提高,与其他装修方式相比,“整装”从整体设计入手,包括后期施工、软装、家具的配套,更能从整体上保持风格的统一性。但是要真正做到让消费者放心认可才需要行业自身的约束与诚信。

## 传统家居卖场费用高成共识 商户对其依赖度降低

对全包整装的“小卖场”模式,商户认可的原因除了利益驱动外,业内人士认为,近两年市场自身也出现了一些新情况——房租上涨幅度高,加大了商户的经营压力。某家具品牌商在采访中表示,销售业绩的增长和房租的增长不成正比,“本来盐城家居市场上进驻的品牌就越来越多,生意越来越难做,房租还大幅上涨,压力太大了,我们圈子里,有的品牌离开卖场甚至撑不下去就是因为房租的原因,所以有新的渠道,我们当然会

考虑。”  
这种现象的背后不得不让人拷问市场上的装修卖场,对经销商来说,他们的立足点、吸引力、信任度还有多少,对卖场的依赖度还有几分。“单纯等着上门客户来,那生意也做不长了,现在市场竞争力大,要比以前费心得多,大部分客户都要前期引导到店,自身营销活动不断。现在卖场房租高、管理费高,经营压力太大了。卖场的含金量或者说我们对卖场的依赖度已经不如以前了。”某洁具品牌商坦言。

# 对传统家居卖场冲击几何?

## 小卖场能否pk大卖场?

家装公司开设展厅“小卖场”,商户向家装公司支付租金,有人质疑此种模式是否会与卖场形成竞争,因为业主可以直接走进家装公司的店面,从设计到选择主材再到家居软装,一并选择齐全,看起来瓜分了卖场的一些客流。

对于不少业内人士认为,大小卖场之间或多或少存在着竞争关系,目前来看,竞争还不算大,“家装公司店内主材的主要消费群体还是选择家装公司服务的客户,并且在店的面积、建材的品类和数量上都暂时比不上卖场,不足以形成强烈对抗。但是未来,市场变化是很快的,谁也说不准。如果消费者选择整装的占比不断提高,商户在传统卖场经营压力大,那么竞争就会比较激烈。”业内人士在采访中

表示。  
对于建材商来说,目前进入卖场与进入家装企业独立店是两种不同合作方式,某橱柜经销商表示今年下半年客流量减少,负担卖场的租金压力比较大,家装公司的进场费用只是一小部分,更多的是用销量来挂钩。

另外值得关注的是,就目前盐城市场的现状看,传统卖场已经不少,但还在不停扩建新卖场,像城东、城北都规划有红星。对于盐城消费力来说,未来卖场之间的竞争力会更大,商家选择卖场的信服力在哪?现在装修公司也不断跟卖场抢滩,最后谁能成为真正的赢家,谁更能得到商户的依赖,近期,我们将对市场各方进行进一步调查了解,对此进行深入报道,敬请期待!



## 日丰管业提醒:

# 水路管道您家真的安全了吗?

很多夫妻都面临各种烦恼,这不,新居还没装修,老张就被老婆再三拷问:选的水管有保障吗?装好了要是漏水怎么办?漏了泡了您漏水?大家是不是都在为水管如何选购而烦恼!

## 日丰安全卫士之四大免费服务——管路问题您不用懂太多

这是一场最“长情”的陪伴,星级服务,给管道注入强劲的生命力,日丰安全卫士双质保,管道质量质保50年,水管焊接工艺质保50年,双重保障,真正的安全保卫您家人的饮用水安全。

### 管用50年,免费服务持续添动力。

- 一、保持一贯精湛品质,唯一不同的是:自身独立的防伪验证码。随时免费查询验证真伪,官方的,最有保证;
- 二、专业设备上门检测,捕捉隐藏漏点。专业,是对品质的坚持。免费,是对用户的守护。配备最专业验收人员,免费验收管路,为保用50年把好最后一道关;
- 三、验收管路后,安全卫士会为:每家选用日丰管的户拍摄保存管路图,不怕二次装修误伤管路;
- 四、当管道与服务如天作之合,体验会变得奇妙无比。安全卫士连接千家,就像多年的老朋友相随半世纪!

嘉驹

日丰特有增值服务! 细致服务工程师+专业检测手段+双质保  
日丰给你完美售后服务! 只为稳住家庭管路安全的最后一道防线!

