



家居企业热促火爆开年

正月还没过,就进入了传统家装旺季,家居企业也都纷纷行动起来,打响了新春营销战。家居卖场的营销活动现场有多红火?家装公司的开春战绩如何?3·15促销季哪里有优惠?北京晨报记者对近期家装市场进行了采访。

家装庙会 优惠多多

刚刚结束了春节七天小长假,初九初十举行的今朝装饰“不一样家装庙会”就再创新高,24小时创下3000万的业绩。当问到今朝装饰副总裁汪晓兵今朝是如何在一开年就创下佳绩的时候,他表示,对于折扣优惠这些营销活动消费者已经司空见惯了,今朝今年的家装庙会一方面是时间节点选择的比较好,借力春节,以庙会的形式,现场气氛活跃,除了

一些优惠活动,活动现场业主们还可以享受在庙会上吃喝玩乐的乐趣,同时今朝的工作人员也会为消费者普及一些家装知识,为业主家装选择提供合适的意见供业主参考。另一方面也是因为今朝在家装界的口碑和美誉度,有一定的客户基础。关于今朝今年家装产品的重点,汪晓兵表示,今年今朝依然坚持做好自己特色的老房装修,同时,进

一步做好英迈整装。在老房新房装修比例方面,汪晓兵表示老房居多,占到60%至70%。受到多方面因素的影响,近年来,京城家装市场价格一直以每年20%至30%的速度增长,市场成交萎靡,同业竞争加剧,但很多业内优质的家装公司的成交量并未下降,业之峰装饰副总经理张庆表示,三月初同比去年签单量是有增长的。

家博会现场 消费者排长队

刚过完正月十五的第二天《生活+》家博会就在城外诚家居广场火热拉开帷幕。展会现场人头攒动,场面十分火爆,开场仅十分钟就有业主签下了第一单。据统计,展会短短两天的时间,签单量超过2000单。瑞博文·融发装饰总经理汤谨宾见证了本次展会的火爆场面。汤谨宾告诉北京晨报记者,本次展会上瑞博文·融发装饰展位的咨询量达2000多人,以前市场是狼多肉少,而在本次展会上消费

者在展位前排起了长队,这样的情景还是比较少见的,这次活动仅两天的签单量达到200单,成交量接近17%,而往年的展会成交率在6%-8%。较往年不同的还有,展会现场就已签下几十单合同。当问到本次展会达到这么好效果的原因时,汤谨宾表示,一方面《生活+》提供的这个平台很好,它是一个引导消费者提高家装知识的平台,同时公司跟《生活+》合作拍摄一些老户型改造、家装方案

的视频片,节目十分吸引消费者,因此来展会的消费者大部分也都是精准的客户,他们通过《生活+》的栏目了解如何选择家装公司,来参加展会也有自己的想法。另一方面,融发装饰是20年的老品牌家装公司了,客户的认可度很高,汤谨宾还表示,融发装饰的性价比也是很高的。关于业主选择套餐的喜好方面,汤谨宾表示,含家具的整装在客户中的认可度不是很高,因此公司没有主推。

家居企业 三月活动频繁

进入三月份,天气逐渐暖起来,许多业主也都选择在这时改造旧房或是装修新房,加之3·15节点,家居企业也纷纷打出优惠吸引消费者:3月1日至31日,瑞博文·融发装饰在朝阳路红星美凯龙商场B2层举办“融发20年,一元享特权!”优惠活动。3月10日至18日,集美家居将举行“诚信服务周”第2季活动。3月10日至3月25日,居然之家将举办第三届“3·15诚信购物节”活动。3月10日至3月25日,百强家具将举行“诚信3·15,我们更走心”活动。城外诚携千余工厂在3月17日至18日开启家居建材春季工厂直销节。精兴装饰将在3月18日推出开年钜惠,举办“实力同行品质家装节”活动。

北京晨报记者 黄兰 刘旭



畅谈智能家居

智能家居行业步入“拐点”时代

当你回到家,打开智能指纹密码锁后,客厅即刻进入“回家”模式,灯光、窗帘、空调、电视等设备一一启动;智能显示屏可操控全屋家电、检测主人身体状况、播报天气、新闻、行程等信息;阳台的晾衣架可以自动升降晾衣等。当你离家后,安防系统

启动,厨房里配备的燃气探测系统启动,在有不正常侵入或者煤气泄漏时会马上通过短信和APP通知业主,而燃气泄漏的情况,系统会自动关闭管道燃气阀门,吸油烟机提升到最大风量,自动推窗打开窗户通风……这些智能场景很快就会进入寻常

百姓家。

随着80、90后逐渐成为社会消费主体,加之互联网技术的快速崛起,居民的消费方式与消费需求开始发生转变,互联网化、移动化的消费方式逐渐形成,同时科技化、智能化等多元化需求特点也渐趋显著。智能家

电、智能安防、智能照明、智能空调、智能窗帘、智能门锁、智能音箱等细分领域的快速发展在一定程度上推动“智慧家庭”概念的落地。可以说,智能家居行业步入“拐点”时代,智能家居产品不断涌现,智能家居体验馆竞相开设,智能家居企业异军突起,

《北京晨报·家居周刊》于2018年3月起开设“畅谈智能家居”专栏,邀请在智能家居领域的企业从业人员来谈谈科技创新与行业发展现状。

投稿邮箱:bjcjjiaju@qq.com 或拨打热线 87169180、18802218769