



“2010年合肥家居行业发展高峰论坛”成功举办 精英纵论家居发展趋势



11月8日下午,由市场星报主办、新浪乐居、合肥电视台《装修记》、百瑞家居网、星空社区联合启动的“2010年合肥家居行业发展高峰论坛”在华都宾馆隆重举行。合肥市建筑装饰装修管理处孙业飞处长、合肥市装饰协会张清主席,以及各大装饰企业、卖场、建材品牌负责人、高层主管等业界精英以及行业权威机构的相关领导和专家齐聚一堂各抒己见,共同探讨安徽家装行业的可持续发展道路。在峰会上,各家家居业的精英纷纷预测他们心中对这个行业的未来发展前景。对话环节中,行业资深专家一同畅想2010新楼市政策下的家居业发展,知名企业精英则就2010家居品牌扩张、市场突围、营销发展趋势和企业应对等关键词作出了精彩演讲。合肥市装饰协会主席张清表示:“合肥的家装建材行业是朝着健康有序的方向发展的,但是也在一定程度上受到了金融危机的冲击和影响。然而国家将保增长放在投资上,而出口和消费没有激发起来,家居建材行业也难以从根本上启动起来。从这些因素来看,家装建材行业面临着机遇与挑战并存的局面。”

家装业未来发展很健康

合肥市装饰协会主席 张清
今年家装行业业绩相对去年而言总体持平,家装行业的发展势头也将有增无减。合肥的家装建材行业朝着健康有序的方向发展,但面临着机遇与挑战并存的局面。若企业的经营过于单一化,不



适应市场的竞争变化

国邦望湖美家居总经理 徐永林
在未来的三年里,家居行业会有翻天覆地的变化。合肥正处于大建设发展中,各种大品牌卖场的相继入驻,让合肥家居市场的竞争更加激烈。所以,现在的消费者需要的是商家提供产品的规范化,而



设计师的考核应有标准

川豪装饰总经理 王凯
目前整个市场上,并没有对设计师从业建立标准和规范,应让设计师从业人员有个考核。同时对于设计师拿回扣问题,应建立明确的准则。设计师在业绩考核上,除了以签单量为标准,消费者对设



企业应从粗放型到精细型

惠达洁具营销总监 倪小明
现在人们需要的是改善型住房,建材品牌的多样化也让顾客有了更多的选择性。目前还有一个现象就是建材在线团购,相比往年,团购的频率虽然没有降低,但是整体的效率却在降低。如果经



为精英提供高品质家居方案

东易日盛装饰企划主管 张健
东易日盛装饰是致力于为精英阶层提供真正“高品质完整家居解决方案”、引领客户步入拥有先进生活方式的高品位家居生活。坚持“品牌化、专业化、规模化、产业化”的发展道路,构建起以“有机



网络成家居行业的另一出口

百瑞家居网编辑 崔鹏
百瑞家居网最先把家居行业和网络对接起来,去年,百瑞打造了媒体平台的道路。很多家装产品没有好的办法做更新颖的广告,用明星代言就是唯一的出路了。事实上,家居企业通过网络做销售已有一定规



营造家居行业“好口碑”

市场星报总编助理、广告经营中心总经理 胡鑫
市场始终是围绕消费者转的,商品的优劣直接影响到消费者的消费信心。家装行业在销售自己的商品时,应更具品位、高度和敏感度。“物美价廉”只是让消费者掏出腰包最低的条件,现在的消费



“酸甜苦辣”装修行业

合肥市建筑装饰装修管理处处长 孙业飞
装修行业可以说是掺杂了酸甜苦辣,目前,这个行业的发展,整体氛围持续得非常好,然而某些方面还有待规范管理。体现装饰美观效果的前提是家庭装修的安全和质量。同样,也体



家装行业发展大有可为

市场星报副总编辑 程局新
以前我认为家装行业不会做得很大,但是随着这几年的快速发展,家装行业有后来居上之势,这个行业的发展前景发展明朗,未来还将大有作为。家庭不需要豪华的装饰,而需要个性和温馨的居住环



找准自己产品的定位

信地红星美凯龙总经理 陈金梅
许多家具卖场面临这样一种情况,没有找准自己的定位,在家具行业中,我们要让这个行业健康发展,必须要有定位,找准自己的风格,假如一味去模仿,去抄袭,将会让未来的家具业形成恶性竞争,不利于家



自助式报价大受欢迎

金苹果装饰总经理 郭宏明
金苹果装饰始终致力于打造高性价比的品牌,最近,我们推出了自助式报价体系,简单地讲,在金苹果自助式报价系统里,每种施工项目都列出几种不同的材料或工艺,相应就有几种不同的价格。客户可按



顾客是上帝也是朋友

广东星艺安徽分公司总经理 辛建华
作为外来企业的成功案例我们一直在努力,我们有责任为合肥市民的家居装饰带来更多的实惠,让更多的合肥人感受到家居装饰艺术给生活带来的改变。我公司一贯原则就是“要把



本土企业需要转变理念

瑶海家具 凌经理
合肥瑶海家具市场,是国内知名的集体生产企业,作为一个老品牌,我们不断地完善经营管理体系,从大众化的经营路子到经营中高档家具,抓住这样的契机,借助理念的转变,朝着更远的方向发展。



房地产与家居是分不开的

新浪乐居(合肥)总经理 邢娜
房地产与家居是分不开的。新政对房地产上下游产业链的影响将会逐渐显现,据我预测安徽下半年投资增幅将有所回落,但总体上仍将保持平稳较快增长的格局,下半年主要会受到国际方面的影响。



现在材料的运用上,装饰工艺的选择上、施工工地的安全性以及良好的服务态度等。设计师应该尽可能瞄准当前的市场经济发展,起到引导消费者,传播先进的设计理念的作用。

随着消费结构的变化,消费者在选购时更加会看中品牌的品质,还有生活方式,不会再像以前一样只是把东西买回家,简单的摆放而已,而是要一种生活的理念和状态。

自助式家装报价系统推出后,在家装消费者中间引起强烈反响,消费者认为:第一次有了完全自主的权利,把握了家装中的主动。而且价格更透明,感觉性价比非常高。

装饰当成艺术,要把顾客当成朋友”,赢得了信誉,赢得了老客户的口碑,把装修工程当成一件艺术品来做,注重前期设计方案与实际操作相结合,树立精品工程意识,不断加以改进,创作出满意的作品。

随着越来越多的外来品牌入驻合肥,怎么样宣传自己,整合资源,与同行抗衡是他们正在不断研究的新课题。我们要不断地学习和改变,吸收别人的优点,进行再加工,变成自己的风格服务消费者。

基于土地出售、市政规划、公租房廉租房落实、经济政策等因素,一线城市商品房仍在紧紧计划管理模式中运行,二线城市商品房在紧紧松计划管理与市场管理模式的夹缝中运行,三线城市商品房在松紧紧模式中运行。

全新品牌亮相商圈核心

华邦伊赛特家居汇营销部经理 陈婷婷
伊赛特家居汇于10月23日正式开业。“伊赛特”是一个全新的品牌,由拥有全国妙货业第一品牌“洽洽”的合肥华泰集团旗下华邦地产重点发展的项目,总投资20多亿,总经营面积约10万平方米。伊赛特家居汇布局合肥最具发展潜力的望潜商圈核心,与合肥市政务中心、天鹅湖相邻,毗邻世界500强沃尔玛、家乐福、乐购、万科、华润等商业和地产巨头,整体板块高端消费人群约50万,每年消费总额高达215亿元,商业氛围极为浓厚,商业价值急待挖掘。



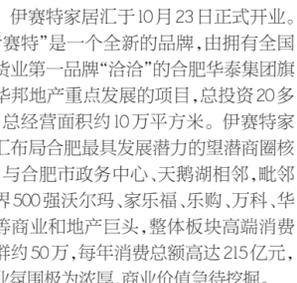
告别“纸上谈兵”式传统家装

山水装饰经理 葛成舟
安徽家居装饰公司无论从运营模式、硬件规模和软实力方面已经具有明显的差距,新模式和新业态的出现,对于合肥市民来说也无疑将享受到更高标准和高格调的装饰服务。山水家居情景馆以设计生活方式为核心,在1比1的平台上实景呈现N种生活方式,为客户提供更多选择,告别传统家装“纸上谈兵”的时代。同时,山水空间装饰的此举也将整个行业的标准提升到更高层次。



立足本土 锐意创新

皖龙港装饰董事长 贾福海
皖龙港装饰作为省内最早从事专业家装的大型装饰企业,在14年的发展过程中,立足本土,锐意创新。我们坚信,完善的服务体系,真诚而专业的服务水平是消费者选择皖龙港的最大理由。皖龙港以建立自己积极向上的企业文化为基础,进而使企业具有生命的活力,具有人格的象征,使企业能够更加发展、壮大,为广大市民的美好家居奉献光热,为继续推动省内家装业向更精、更高层次发展贡献自己的力量。



最大限度挖掘设计师价值

承宏设计 张承宏
目前,合肥市的设计水平整体较差,设计师的价值很大,但没有被很好的挖掘。当前设计行业管理体系存在问题,一方面设计管理弱化,设计师大量空缺,最后用外行人帮内行人越帮越忙。另一方面,家装公司只是用设计师,而不去培养,提高他们的设计能力。怎样发挥设计师的价值,怎么样让装饰公司与设计师达到最完美的结合,都是今后慎重考虑的问题。

