

# 南阳智能家居商家怎么做营销,有哪些比较好的营销方式?

产品名称	南阳智能家居商家怎么做营销,有哪些比较好的营销方式?
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	500.00/次
规格参数	
公司地址	卧龙岗汉画街118号建工集团院内
联系电话	15225602960 18238118463

## 产品详情

疫情三年，对各行各业都形成巨大冲击，高度依赖线下的家装行业成为一大重灾区，亏损严重。南阳智能家居行业却出现一番不同的景象，在新基建、5G与AIoT助推下，反而实现逆势爆发。

业内人士表示，疫情只是延后了人们买房装修的需求，从5月开始，智能家居体验馆客流和营收都逐渐回归正常甚至有小爆发。其中，一智能家居品牌成绩喜人，该品牌为何能在疫情逆势中强势反弹？这个品牌的新零售模式及线下服务体系有何魔力？

### 线下服务体系显韧性

疫情期间，不少城市陆续被封，该品牌不少管理者与员工被关在家里，但大家没有闲下来，而是组织团队给广大服务商提供培训、营销、产品与帮扶等服务。通过直播对全国上千多人展开培训、销售答疑、知识竞赛、智能方案设计PK，帮助服务商培训员工、提振士气、稳固团队，以降低服务商员工的流失率。

该品牌能顺利过关，一是服务商模式本身很健康，且具有较强的弹性及抗风险能力；二是总部在疫情期间为服务商提供了大量支持。

### “海底捞式”服务，助力服务商拥抱新零售

该品牌在搭建服务商体系初期时就拥抱了“新零售概念”，随着懒人经济的兴起，为了满足这部分消费者的个性需求，借鉴汽车4S店模式，融合新零售理念，引领行业之先搭建智能家居线下服务商体系。在这一体系中，服务商作为其合作伙伴，负责线下开设店面，用户到店体验或直接预约后，安排工作人员

上门勘测、设计方案、安装调试和培训使用，并提供售后保养清洁等服务。该品牌则会从选址、招聘、销售以及产品落地服务等方面给服务商提供培训，并基于严苛的考核体系把控服务品质；同时还为服务商提供市场宣传、导流到店、电商平台对接与大型卖场对接等新零售服务。

首先，是规模化的线上流量导入。

疫情期间，全国零售业掀起一股直播带货风，就连头部品牌的高管也亲自直播带货，而该品牌在2018年就开始了联动全体服务商直播带货，并在内部选拔员工出镜培养自有主播。疫情期间，并联动服务商一起做好智能家居直播，还引导了服务商用好各线上平台与线下卖场的直播资源。

直播只是一个工具，在布局新零售体系的过程中，会跟各电商平台合作，给服务商带去销售线索、到店客源与服务订单；还会帮助服务商更有效率地开展线上营销，比如帮助他们投放朋友圈广告，引导周边目标客群到店体验。

其次，是扁平化的服务商架构。

服务商采取扁平化管理模式，不做一二级代理，强化服务商管理和支持的效率。服务商由总部一级管理，通过信息化系统和完整的服务体系，为服务商提供全方位、全流程服务。将日常营销、培训、定价、策略、诊断等复杂事项留给自己，简单留给服务商，让他们安心做好服务。

最后，是数字化的新零售体系。

该品牌在智能家居领域探索新零售，不断提升用户体验和服务商效率。不仅要线上流量导入到线下，更重要的是数字化管理，通过数据全链路驱动实现对人、货、场的重构。

对此，该品牌一直重视智能信息化系统和管理体系的建设，做到服务商各个环节的标准化、自动化和高效率，对外确保用户体验，对内提高经营效率，让服务商可以获取更多订单，在确保客户满意度的基础上实现快速盈利。

该品牌主要从以下几个方向重点布局，联动全国服务商体系共同深耕智能家居新零售体系。

第一、打造线下专供产品线，持续提升产品力。

线下服务商经过完备的技术和产品培训，可为消费者提供专业级的设计、安装和调试能力，打造面向全屋场景的整体智能。更高的技术能力可支持更复杂的产品，因此该品牌正积极打造功能更全面、可满足更高端需求的线下专供产品体系。专供产品会有新的定价体系，给服务商更大盈利空间，并通过线上线下车隔确保价格体系稳定。

第二、拓展智能家居消费群体，助力服务商“破圈”。

要从小众向大众破圈，调动一批先锋用户至关重要。对该品牌而言，现阶段他们瞄准的是中国市场上较广阔的中高收入家庭群体，他们对价格敏感度相对不高，与此群体可高达几十万的装修预算相比，该品牌的全屋智能解决方案的总价可能还不到十分一，在整个装修成本中占比很低，因此不少家庭都有意愿尝试。

为进一步拓展市场，该品牌也在积极拓展低线城市布局。低线城市用户消费能力不一定差，不少低线城市市民的可支配收入高，且更加重视生活品质。

### 第三、把握B端机遇，双翼齐飞谋发展。

该品牌还积极拓展B端路径，与房地产巨头合作来实现批量的智能家居预装。房地产行业目前在“房住不炒”的大环境下都在回归居住本身，智能家居能够实实在在提升项目品质、提升居住体验，已成为越来越多楼盘的卖点，同时政&府部门、运营商等相关角色也在积极推动智能家居落地。对该品牌而言，服务商体系未来可以将C端与B端业务很好地融合起来，协同发展、互相助力。

### 优化升级售后服务

智能家居售后服务不仅是企业竞争力的重要体现，也是企业与客户之间的重要纽带。通过提供优质的售后服务，企业能够与客户建立良好的关系，增强客户的忠诚度，为企业的长期发展打下基础。同时，售后服务也是企业收益的重要来源之一，通过维修、更换等服务，企业能够获得额外的收益。商家可利用说来到家优化升级售后服务！