

# 深圳酒店家具定制 深圳市华尚时代家具有限公司

产品名称	深圳酒店家具定制 深圳市华尚时代家具有限公司
公司名称	深圳市华尚时代家具有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市龙华新区民治街道万众城家居广场B2区
联系电话	0755-82879260 13794471787

## 产品详情

回顾中国家具企业成长史，以及品牌壮大史，充斥着品牌渠道的拓展与新的营销模式的发现。在过去的几十年中，中国家具营销历经了三个阶段。其一是产品营销，有了产品就可以直接进行销售，在短缺经济时代，产品为王；其二是整合营销：从单一模式中跳出来，品种齐全，配套性强，满足客户的多种选择的需求；其三是战略营销，从产品销售局限中解脱出来，对市场的调控性、方向性摆在第一位，建立多重销售战略。近些年，家具销售市场发生了重大变化，传统渠道经销商感到生意越来越难做，其中原因何在？记者带着这个问题与从事家具行业的资深营销专家进行了深入访谈。在专家眼中，家具销售渠道正在发生六个方面的变化：第一，传统渠道的升级与细化过去靠大卖场单体专卖店销售，演变成产品细分，多点布局销售店面，不同程度地分化客户，有的经销商甚至在传统店面或者独立门店开设新的旗舰店，或者针对某一精准客户群开设专营店，或者抢占新的县乡销售渠道，多方面聚客实现业绩攀升；有的经销商从单一品牌系列店面，升级到满足客户一站式购物的需求，开设多品牌系列的产品，从小店到大店转变，从分流到共享客户资源转变，从不同侧面满足客户的需求。第二，网络渠道分流客户据权威部门调查，目前有35%的网民选择网上购买商品。目前家居品牌龙头企业纷纷拓展网络渠道，以争夺更多的客源。中端民用家居制造商全友家私2012年入驻天猫商城，在“双十一”中表现抢眼。穗宝作为国内最早的床垫品牌制造商，于2010年4月在天猫正式设立官方旗舰店。上市公司中，索菲亚、喜临门等均在天猫开设线上官方旗舰店。第三，出现线上引流、线下体验的新营销模式

最近几年，无论是生产企业还是经销商，都在布局O2O渠道。如金可儿进口床垫、林氏木业、左右沙发等品牌，通过网上布局，最大程度地争取客户的咨询量与成交量，实现人流的聚合，促进业绩的提升。

第四，专业化的独立网络渠道最近几年随着电商渠道的蓬勃发展，电商销售渠道从笼统的大而全也开始专业化运营，如齐家网、美乐乐等具有代表性的网络平台，专注家居建材板块的网络营销。产业信息网研究发现在家居产业链的不同环节，从上游的家居品牌制造企业到下游的家居卖场都开始或者已经构建电商模式。酷漫居家具网就是一个典型代表，专注于青少年儿童家居细分市场领域。美乐乐则覆盖了更丰富广泛的家居产品市场。第五，传统卖场的转型升级以及拓展新的领域面对网商的冲击，传统线

下家居卖场的大佬也没有坐视不管新兴市场板块，纷纷转型升级布局，依托传统的销售渠道的优势，借助网络渠道实现客户流的导入。以居然之家为代表，传统卖场在在网络营销方面有相当大的投入。第六，移动互联网的发展，导致客户进一步分流随着移动互联网的发展以及信息传播的速度加快，移动端电商平台崛起，以微信小程序或者朋友圈为营销新战场的商家比比皆是。一些家具企业也开始开发移动网络商城，让客户更快地获取信息。一些移动自媒体平台也在开始涉足移动端电商销售，比如今日头条、微信都在依托庞大的客户群体用户，挖掘客户，实现信息流的转化与成交，削弱传统渠道的竞争力。家具业的历史从来都是渠道变革的历史，今天的变化不过是披上了互联网的马甲。在传统家具市场竞争白热化的情况下，对新的市场现象进行研究，对生产制造企业与经销商的资源与技能进行重新审视，运用新的互联网思维，实现实体店与全网营销的重新布局，方能助推业绩增长，获得新的生存空间。