

欧博润生态木材料为什么会成为建材市场的宠儿

产品名称	欧博润生态木材料为什么会成为建材市场的宠儿
公司名称	临沂欧博润集成墙板有限公司
价格	20.00/平方米
规格参数	欧博润:18865490278 型号:150长城板
公司地址	山东临沂兰山区高新区西外环
联系电话	13953953745

产品详情

要说家装界近几年最流行的是什么，莫过于新型的装修方式——顶墙集成。随着国家政策的出台，环保家装理念的增强，顶墙集成凭借其强大的产品优势占据了重要位置。但在火爆之下，我们也需要好好思考下顶墙集成的未来究竟该如何发展？一、产品要聚焦

众所周知，产品是市场的核心竞争力，只有不断研发新品，满足用户日益升级的消费需求，才能在市场上站稳脚跟。很多顶墙企业深知这个道理，于是大量投入财力、人力以及精力研发几十个甚至上百个产品，但长此以往便会发现，这些并不能为企业带来对等的价值回报和经济利益。

所以，顶墙企业需要认清一个事实，与其花费大量的时间和金钱去做产品研发、设计，不如聚焦于一个产品品类上做深度开发和钻研，以求打造产品的独特卖点，与同行之间的产品形成差异化区隔，避免产

品同质化。例如顶墙集成是融合了集成墙面和集成吊顶的优势，能够实现整体风格的和谐统一，从而达到全屋整装的效果。因此，顶墙集成产品所容纳的风格要多元化，真正满足消费者对于家装风格的个性化需求。

二、渠道要多元化

当下顶墙品牌的渠道相对单一，特定的门店，特定的产品内容，特定的模式，让顶墙品牌开拓乏力。很多顶墙品牌主要把精力放在了线下，对于近几年流行的线上线下结合的O2O、新零售等销售方式不以为然。其实，传统销售渠道模式已经落伍。在互联网时代，电商、网红、直播营销等平台正以其不同的价值，替代传统销售渠道。快速、高效的交流方式，成为人们社交的主流方式。顶墙企业也要学会利用新模式、新渠道，实现质的飞跃。

比如，某高端吊顶品牌，就尝试了新零售销售模式，在双11当天创造了销量奇迹，在品牌销售额创新高的同时，也提升了品牌美誉度。还有某顶墙品牌，尝试通过与建材市场不同的门店进行合作，将自己的产品放在其他如卫浴、地板等门店进行销售，不局限于自己品牌的门店，使其产品在更多的地方有更多的销售可能性。

三、品牌要明确定位

很多顶墙品牌都是从一开始的吊顶转型到如今的顶墙集成，同行转型我也转型，同行做什么我也跟着做什么。想要打造一个怎么样的品牌，品牌定位是什么，压根就没有思考过。

在五花八门的顶墙品牌中，如何给消费者留下深刻的印象，让消费者优先选择你，品牌定位至关重要。品牌定位可以通过广告、标语、落地活动等等来营造，所有与品牌有关的活动都应围绕品牌定位开展。可是，一味的雷同、相似又怎能让消费者对其青睐。

在话题热度之下，顶墙集成的火爆有目共睹，但是热度过后，顶墙集成又该如何在家装界持续发力呢？未来，顶墙集成还要明确品牌定位，聚焦产品，开拓销售渠道方能占据一席之地。