



●张永锋

■李文静

随着我国城镇化建设步伐的加快,家居行业也进入全面扩张时代,同时,上游楼市刚需的释放为2013年的家居行业带来生机。在房产市场全面回暖,城市住宅市场成交量持续回升的趋势下,家居时代必将随之开启。

但是家居行业目前仍面临严峻形势,一方面产值过剩,另一方面消费者的购买力相对下降,需求不能维持销售额持续增长。为抢占更多的市场份额,家居各企业、卖场促销蔚然成风。家居行业的促销是不是已然常态化?促销是否已经“绑架”了家居行业?

现在单靠促销似乎已难以拉动销售,那么家居企业如何在市场激战中占据一席之地,使品牌选择存在盲目性的消费者购买家居产品时“一眼相中”自己的品牌?

五金行业要走“精准营销”路线

记者:家居行业的促销擂台战可以说也是风生水起。节假日促销、中旬家装团购、月末惊爆价等等,花样繁多,促销产品也从品牌卫浴、家具、地板,由门到窗帘灯饰五金等一应俱全。那是不是说我们的家居行业的促销已经成为常态?

张永锋:不可能成为常态。但我认同活动会成为常态。零售是核心模式,现在做家居专卖店和大卖场必然要多搞些活动,联盟也好,单店销售也罢,都必须通过活动做销量,提升品牌的知名度。我们天奴现在做促销,出发点

天奴五金张永锋:精准营销打造明星产品

都比较明确,第一是节假日的竞争促销,第二是拦截性促销。目前来说,天奴的营销走在行业前面,我们策划的每一次促销都比较有针对性,前期工作都做的比较充分。

记者:进行目标群体的精准促销活动?张永锋:对,我们五金行业,相对来说产品关注度较低,就决定了我们必须走“精准营销”线路,针对我们经销商、设计师、消费者、竞争对手,天奴促销的目标与行为都是非常明确的,每一个营销策划,都往精准聚焦。

记者:很多消费者透露挑选家居产品凭感觉,大部分消费者在购买之前,心中并没有心仪的品牌,也基本分不清哪些是老品牌,哪些是知名品牌,哪些是小品牌,都是先随意看看。所以促销对消费者仍具吸引力,市场的购买力是一样的,哪里有促销,可能分配到的份额就会多一些。那么现在这个时代,做促销是不是企业不得不做的选择?促销是否绑架了家居行业?

张永锋:没有绑架。促销是竞争行为,很多企业觉得被绑架,是因为他们走跟随的步伐。像我们天奴,产品走在前面,营销走在前面,当我们促销之时,很多企业会被迫跟随竞争。天奴每次促销,都是根据整个销售体系有针对性做出的全面营销行为,每次活动,都会将线上、线下结合。我们天奴走的是精准营销路线,促销都根据市场需求,往经销商满意度、消费者满意度去聚焦决策。但如果说被家居行业促销绑架、被消费者绑架,是站不住脚的。或者可以换个角度说,营销做的弱一点的企业,可能觉得被大品牌“绑架”了。

天奴更关注营销体系的打造

记者:别人做促销你不做可能就会觉得落后于这个市场了?

张永锋:不,天奴作为一个国内高端品牌,我们只在需要时,才会做出促销决定。我们的促销都非常有针对性,目标很明确,基本都能按计划取得预期效果。每当天奴做促销时候,都会带动一批企业跟随。

记者:您觉得不是您被促销“绑架”,而是其他企业被您这边“绑架”了?



●天奴新品——“三羊开泰”锁

张永锋:是的。天奴有自己的一套营销体系,我们深知五金这个行业,我们的消费者群体、经销商群体,对五金产品关注度太低了,所以执行“精准营销”。而纵观整个五金行业,整体的营销理念及市场管理,相对其他建材产品,都稍滞后。天奴今天为人称赞的营销管理,只是体现出天奴人的拼搏精神,在创新路上敢于迈出。

记者:就目前市场情况而言,促销的确是一种不可或缺的销售模式,这毕竟是现代市场催生的捷径之一。可是同质化的促销也弊端百出,消费者已经有审美疲劳。在众多的促销信息当中也不该如何选择。同时不少业内人士认为,频繁的促销虽然在短时间内拉动消费,但并不利于行业健康发展。您认为促销活动它的优势与弊端是什么?

张永锋:很多客户反映,以前我们搞活动消费者会很喜欢,但是现在他们已经开始对这些麻木。小区业主是最精准的消费群体,因为活动太多,他们对活动促销也开始产生怀疑跟抵触心理。所以天奴五金从内部、外部抓销售体系各个环节,包括从产品个性、产品质量、消费者体验感来做,相比于频繁的促销来

说,我们天奴更侧重于自身销售体系的建设,更关注整个营销体系的打造。

我认为促销的优势就是有采购的氛围,让消费者产生占便宜或者比较实用的心理,这是比较明显的优势,同时能很大地提高跟消费者的见面率,把很多业主集中到一起。

记者:对于企业自身来说,销量也是短时间内获得大增长?

张永锋:销量肯定会有大增长,不然没有企业会去做促销。但天奴更关注的是市场占有率提升、品牌推广及消费者满意度提升。

记者:弊端来说,您觉得有哪些?

张永锋:对很多企业来说,每次促销基本上没什么利润,而且要投入大量的人力物力。天奴策划促销,很多时候都是定位为品牌推广,让更多消费者能体验到天奴优质产品。

打造明星产品需多方合作

记者:家居行业产品属于耐用消费品,普遍状况下产品和品牌的关注度并不高,消费主体也集中在新居装修或新婚、改换家居用品的消费情境中,因而消费者在选购过程中,

存在盲目性。而明星产品能提升企业品牌的知名度,那么您认为明星产品要具备哪些要素?

张永锋:众所周知,天奴是国内第一家成立“五金、卫浴(国际)研究设计院”的企业。天奴明星产品,注重个性、体验、文化。天奴在产品内第一个提出“五防”标准。天奴不但在产业融入个性化、创新、接地气的东西,也努力开发更适合市场的产品为消费者服务。明星产品最关键的还是接地气,要适应消费者,产品做出来,性价比必须达到。

记者:明星产品在于它的明星相、曝光度、口碑和信任度,可以说它是企业的希望,是企业持续发展的动力,是带动企业的引擎。它可以带动提升消费者对整个产品品牌的好感度。那么该如何打造这样的明星产品?

张永锋:首先我们跟市场、设计院会对接,会做一个有针对性的市场调查,通过全面调查决定产品设计、产品定位、渠道定位及其销售模式。从市场调查到产品研发再至营销各个环节我们都非常重视。值得一提的是,天奴很重视消费者反馈与经销商反馈。

记者:诚如所言,打造明星产品不是一朝一夕的事情,也不是企业单独能够完成和做到的,它需要卖场、媒体等多方的合作。您认为企业、卖场和媒体之间应该有怎样的互动合作?

张永锋:四个字:“沟通、互动”。我们有很多合作的媒体和卖场、经销商,首先我们与合作伙伴必须有良好的沟通,要清楚你有什么、我有什么、他有什么,在此基础上我们整合优势、强强联合。其次就是互动,卖场、媒体、企业三方,都要有意识的帮助我们的合作伙伴,比如说有些是我能想到的,有些是你们帮我想到的。首先是我们自己,肯定会关心天奴应该在这平台如何配合合作伙伴,也希望合作伙伴反过来促进我们,你觉得我们能在你这里更好的做到什么,能得到更多的什么,要有比较好的互动。这个互动要基于共同的目标。当你把一个品牌亮出来的时候,你也借势把自己亮出来了。我们希望通过跟媒体合作得到收获,也希望媒体在跟我们合作的过程中有所收获。

大市场小商铺 方寸之间有乾坤

——成都机电市场商户信息扫描(四十七)

<p>成都双勇机电商行 电动气动工具 发电机 空压机 电话:028-82861580</p>	<p>成都春宇电动工具商行 电动工具 手动工具 电话:028-87769569</p>	<p>成都长河五金批发部 电动工具 电话:13880335165</p>	<p>台湾久禾气动工具有限公司 五金工具 电话:028-66767776</p>	<p>宁波李氏实业有限公司驻成都办事处 五金工具 电话:028-68869878</p>
<p>鹰之印五金商行 五金工具 电话:028-87691358</p>	<p>杰威电动批发部 电、气动工具 电话:028-82840035</p>	<p>温州永昌工具商行 气动 电动工具及配件 电话:028-82861518</p>	<p>成都大众五金工具批发部 五金工具 电话:15202821214</p>	<p>成都良升工具有限责任公司 五金工具 电话:028-86799398</p>
<p>成都海坦电气有限公司 锁及配件 电话:028-87696664</p>	<p>台湾得力气动工具有限公司 气动工具 电话:028-87697500</p>	<p>成都市金牛区邦威五金机电 电动工具 电话:15908175969</p>	<p>金牛区雄伟五金经营部 五金工具 电话:028-87699076</p>	<p>冉冉升五金 五金 电话:028-86799209</p>
<p>成都市国晖贸易有限公司 手动工具 电话:028-82840218</p>	<p>成都朱子旭物贸有限公司 电动工具 电话:028-87694561</p>	<p>成都禄迪五金汽保工具经营部 五金工具 电话:028-82840288</p>	<p>上海庆奥五金工具有限公司 五金工具 电话:15008474477</p>	<p>凤凰科技集团有限公司 风力工具 电工工具 电话:13880958766</p>
<p>金牛区筱玉五金工具经营部 五金工具 电话:028-87695296</p>	<p>瑞风工具 五金工具 电话:028-87697280</p>	<p>成都茂信商贸物资有限公司 五金工具 电话:028-82840358</p>	<p>成都市诚宇五金批发部 五金工具 电话:028-68867213</p>	<p>成都市崴晨机电经营部 电动工具 电话:028-86312342</p>
<p>同生工具 五金工具 电话:13880976568</p>	<p>成都市金牛区双目佳五金工具商贸行 五金工具 电话:028-68869253</p>	<p>上海沪工工具集团成都销售公司 五金工具 电话:028-68869276</p>	<p>成都非凡五金工具 五金工具 电话:028-82840230</p>	<p>金牛区全龙五金经营部 五金工具 电话:028-66767580</p>
<p>成都脉链五金有限公司 五金工具 电话:028-87694686</p>	<p>台湾山耐斯气动、朝日气动成都销售中心 五金工具 电话:028-87690916</p>	<p>江苏双双五金电动工具经营部 五金工具 电话:13540457072</p>	<p>玉坤五金工具经营部 五金工具 电话:13258253576</p>	<p>成都市浩瀚机电 电动工具 电锤电镐 电话:13982062817</p>