

开创地板行业跨界发展新模式,年内在长沙、武汉、成都、重庆、西安建立五大旗舰店 全国地板行业首家跨界旗舰店长沙开业

■ 特约记者 张晓磊 北京报道

全国第一家地板行业跨界旗舰店——生活家定制家居体验中心10月12日在湖南长沙开业。在试营业仅仅20天的时间里,生活家已经收到了1000多个订单。凤凰网的专项调查显示,尽管定制家居的价格高出非定制产品一倍,但还是有60%的受访者愿意购买定制家居。这预示着生活家地板又开发出了一个巨大的蓝海市场。

从生活家·巴洛克仿古地板起,生活家一直是通过创造新的产品品类开创蓝海市场,扩展地板企业的生存边界,并由此迅速成长为中国地板行业的一线品牌。生活家集团 CEO 刘硕真表示,生活家定制家居体验店是地板行业里第一个跨界的旗舰店,今年会在长沙、武汉、成都、重庆、西安推出5个大型的旗舰店。生活家将开创地板行业跨界发展新模式。

跨界:创造定制家居大市场

权威机构最近发布的一项家具满意度调查显示,76%的用户对传统家具模式不满意,其中有近80%的原因和定制相关:家居与装修风格不协调的占56%;家具尺寸不合适造成空间使用率低下的占22%。生活家正是在消费者的不满中发现了定制家居这一极具发展潜力的商机。

个性化是定制家居的核心,也是生活家的强项。近年来,生活家以超前的设计理念和设计实力,一直引导全球地面艺术流行趋势。在生活家地板产品中,有70%是产品,有30%是作品。生活家聚集了包括意大利国宝级设计大师亚历山德罗·门迪尼、清华美院在内的全球顶级设计机构,为每个家庭设计出最能体现主人风格和生活情调的产品。

除个性化设计以外,生活家定制家居对于产品品质有着严格的控制体系,不仅基材严格选择环保性能最高的E0级产品,就是小到金属配件都要选择国际前三位的供应商,比如,德国的海蒂诗五金。服务营销是生活家的拿手好戏,生活家产品有25%—30%的销量是通过老客户推荐获得的。在定制家居服务标准里增加了免费上门量尺、免费设计、免费安装等增值服务,并且对用户体验反馈进行了量化要求。

目前,生活家的定制家居包括地板、衣柜、木门、墙板等产品,这些家居产品陈列在一个体验店里,能够让消费者更直观地体验到居室空间的“实景”,便于其知道



●生活家定制家居体验店在试营业仅仅20天的时间里,就已收到了1000多个订单。图为客户在与店员热情沟通

自己“真正想要的”是什么,并且可以在网上进行3D户型设计体验,网上预约、线下看样下单。从而避免“当时看着都很好”但整体风格不协调的问题。同时,这种“一站式”家居营销形态的改变,可以解决传统建材市场单一产品陈列销售时“每平米销售额”过低的问题,由此摊薄厂商的门店租金成本。

跨越:上半年销量增长24%

近两年家居建材市场一直处于销售低迷的“冰河期”,并由此导致一些知名建材市场的倒闭和转型。就在全行业不景气的情况下,生活家在2008年金融风暴期间逆势大幅度增长后,再一次创造了“反周期”成长奇迹,今年上半年销量同比增长24%。

目前,生活家已经建立4大生产基地,营销网络覆盖全国,终端体验店已经超过1500家。除其首创的经典产品生活家·巴洛克仿古地板已经成为高端地板的代名词外,运用曲线设计使图案线条更具动感美的新几何系列产品、镶嵌着精美原瓷和琉璃的代表材料跨界组合流行趋势的威尼斯系列产品,都是目前市场上“当红”的时尚地板产品,不仅为生活家创造了可观的效益,而且扩大了整个地板行业的边界,让一些原本属于地砖、石材的领域,成了地板行业的市场空间。

在近两年家居建材产品无促不销的大背景下,生活家创造出了以明星演唱会为卖点,强调情感体验的“新概念团购”;以工厂生产工艺作为卖点,主打实力体验的“生产线团购”和“库房团购”;以展示铺装服务为卖点,力推“无尘”安装体验的“安装表演团购”等一系列新营销模式。从生产到服务,从产品到标准,所有品牌优势都成为生活家的营销工具,并被其他同行伙伴所争相模仿。

网络营销正在成为生活家的市场增长点。根据从天猫上获得的客户偏好性数据,生活家开发了映画时尚、波西米亚、冬季恋歌等多款产品,这些产品上线后都排在网络销售榜的前6位,其受欢迎的程度令研发人员感到鼓舞,网络的强大辐射效应同时也拉动其产品的线下销售。

跨国:攻占德国质量标志高地

在美国对中国地板展开的一波强过一波的“双反”打击中,生活家产品在美销售非但没有下滑,相反却有一定幅度的增长。生活家集团 CEO 刘硕真骄傲地表示,生活家产品是中国所有输美地板产品中售价最高的,平均比同行产品高出20%,生活家在美国的合作伙伴都是行业中TOP5的地板厂商。

德国是全球公认的地板产品质量最高的国家,许多国产地板品牌都希望能够

傍上“德国”二字,甚至不惜编造德国身份或德国血缘。然而,早在几年前,生活家地板就已经销售到了德国市场,并且无论是销售终端还是销售数量都呈现出扩大的趋势。生活家用过硬的质量征服了一向以品质自傲的日尔曼市场。

进入米兰国际设计周无论对于生活家来说,还是对于整个中国建材行业来说,都是一个标志性事件。2012年4月16日,一个被命名为“SURFACE”的作品矗立在米兰市中心的馆外核心展区,这个高达12米的“雕塑”是生活家集团以地板为素材创作的。这是米兰设计周创办12届以来,中国建材企业第一次获准以参展商的身份亮相。一向被设为传播高地的美国纽约时报广场大屏幕两次滚动播放了这一消息,并称“生活家已经成为世界地板流行趋势的风向标”。

“世界元素,中国创造”是生活家一贯的价值主张。从地板到木门,再到定制家居,生活家的产品带着明显的米兰情结和米兰基因——设计艺术的国际视野和国际风范。随着国际一线设计大师的相继加入,生活家在产品设计上更加追求艺术的全球价值,产品理念和产品风格上有了更多实质性的突破。刘硕真表示,生活家的这种突破性的创新源于其开放的文化。目前,生活家产品已经销售到包括迪拜、俄罗斯在内的20多个国家和地区,成为一个真正中国原生的国际品牌。

“玉航观察·肖玉航专栏”

由六大行业龙头股价疲弱所想到的

资本市场结构化行情越来越明显,但体现的股价变化可谓令人深思。近阶段来看,尽管有上海自贸区、民企办银行、影视传媒等概念类股票的不时表现,但透过资本市场阶段性表现来看,处于中国行业领军地位的保险、银行、通信、石油、酿酒、地产六大行业龙头股则疲弱,而这些均是A股市场中响当当的权重股。研究发现,这些疲弱是有其基本面变化的因素,而这些因素或对未来中国资本市场相关品种影响较大,从某个侧面也可能反映中国经济未来的深层次演变。

保险业 中国人寿领跌

保险业目前A股仅有四家上市公司即中国平安、中国人寿、新华保险及中国太保,从四家公司股票表现来看,从年初至2013年10月10日,其年K线轨迹均显示下跌,其中龙头品种中国人寿其年度股价目前跌幅高达-36.12%。与之形成鲜明对比是同期创业板中的33只个股创出历史新高,数只个股出现了100%以上的涨幅。相比之下,昔日行业龙头股价表现用疲弱可见一斑,带给投资者的亏损是实实在在。

银行业 第一权重疲弱震荡

从银行业龙头来看,非工商银行莫属。银行业的突飞猛进,与其国家产业政策支持与行业准入制度缺少实质性竞争体、融资及再融资政策等密切相关。目前A股市场有16家银行类公司上市,而其总体利润占据全部A股的一半江山,其中的工商银行更是行业中的龙头。从工商银行

的阶段性股价来看,其走势更多层面是一个横盘震荡,目前年K线显示为负值,年初以来投资此品种的投资者,目前亏损明显。轨迹显示期间的短线与中线机会均较弱,其弱势的运行背后或与基本面的变化密切相关,笔者信为中国银行业的改革及债务风险、影子银行等冲击或是重要演变因素,加之千亿元的流通大盘,是造成工商银行股价疲弱的重要因素。

通信业 中移动表现平平

从通信行业来看,中国移动可谓是龙头老大。中国移动公布2013年上半年业绩报告显示:期间实现营业收入3031亿元人民币,同比增长10.4%,净利润631亿元,同比增长1.5%;中移动将派发2013年中期股息每股1.696港元。中国移动目前在香港上市,其股价方面的表现并不如恒生指数那样的走势,其股价更多层面的是一种疲软,从近期股价来看,从10月3日开盘时的87.9港元下跌至7日收盘时的83.2港元,而同期香港市场处于震荡上涨。研究观察发现,此间其除受腐败案影响外,因市场传言称三大电信运营商业务牌照及网间结算调整,引发近日来中国移动股价连续下跌。那么其疲弱的走势后面是什么呢?也许与国家打破垄断的政策密切相关。

石油龙头 受腐败案影响明显

从石油行业来看,中国石油股价疲弱已维持多年。中国石油A股股价从历史上市以来,就成为所有投资该股噩梦的开始,今年以来,股价持续下跌,最低跌至

7.08元,与历史最高价48.62元相比,可以说无数投资者亏损相当严重。在8月底以来的反弹过程中,其股价并无明显的表现,而当指数反弹推高过程中,其疲弱难为的轨迹非常明显。8月28日,中石油H股对腐败利空相当敏感。该股跳空下挫,收盘跌4.39%至8.27港元,盘中一度触及8.14港元低位,创2个月以来新低,量能急剧放大至23.9亿港元。目前其H股流通股本为2109890万股,经过28日的急跌,H股市值一日蒸发80亿港元。

酿酒业 第一高价股逆市而下

从酿酒行业来看,贵州茅台则逆市而下。2013年中报数据显示,今年上半年,贵州茅台实现营业收入141.28亿元,同比增长6.51%,实现净利润72.48亿元,同比增长3.61%;公司二季度收入69.72亿元,扣除预收账款调节额20.32亿元,则实际收入同比下滑31.56%。从2013年7月1日到2013年9月30日,短短3个月时间,众多机构投资者所青睐的贵州茅台在64个交易日中一路下跌,从每股192.03元跌至每股135.94元,累计跌幅高达29.33%。9月30日,贵州茅台盘中跌至133.02元,创下近三年来的新低。仅今年第三季度,贵州茅台的总市值就从2017亿元缩水至1411亿元,高达606亿元的市值在3个月内蒸发。这只目前A股最高股票,如果依然疲弱,则可能被其他品种超越而替代。

地产业 万科A明显疲软

从地产股方面来看,万科A可谓是地

产业的龙头品种。观察发现,万科A今年上半年业绩仍体现增长态势,但从其近阶段股价配合来看,其同绝大多数地产品种一样,疲弱特征较为明显。从地产业发展来看,地产业作为一个典型的周期性行业,在中国近年发展过程中,始终保持着强劲的走势,房价的不断上涨似乎给人们某种预示,房地产业会继续景气下去,然而市场规律显示,任何行业都会有成长、高潮、萧条和复苏的循环周期。从李嘉诚抛售内地物业到地产行业内地部分城市楼价崩跌,加之税收与泡沫等因素的影响,地产股在近期的疲弱是其自然的大概率事件。相关数据显示:截至今年7月,温州房价已经连跌23个月,成为房价下跌最为惨重的城市之一,这让许多以此为投资或投机的投资人困惑不止;地产泡沫的回归,高利贷市场的风险爆发、银行借款的无奈、实业经营的竞争难为等导致温州困顿现象继续。

总体来看,资本市场处于不断的演变发展过程中,所体现的行业龙头股价疲弱是一种自然与外力的共同作用,上述行业龙头大部分体现出一种垄断特征,而国家层面的打破垄断政策及反腐败力度等信号的增强,正在扩散式的影响其行业利润或增加竞争体。从其股价疲弱的因素来看,有的与打破垄断政策相关,有的与特大腐败案密切相关,有的则可能受行业竞争与大跃进式的发展相印,因此作为A股的投资者,在认清大的行业龙头经营演变与竞争加剧的大趋势下,更大的寻找那些在大浪淘沙过程中,能够受益且竞争力较强的细分行业。行业龙头的演变虽然在一个阶段无法替代或替代较难,但从更长远的发展来看,这种替代有其市场化的真正意义与未来实现大的变化的切实路径。

重点项目追踪

渝利电气化铁路送电开通

10月8日20时28分,随着渝利铁路胡豆堡至凉雾最后一段接触网送电成功,标志着渝利电气化铁路全线送电开通。据悉,由中铁电气化集团二公司参建的重庆到湖北利川的渝利铁路有望于2013年底前实现通车,并在湖北省利川市凉雾站与该公司2010年底建成已安全运营三年的宜万铁路接轨。届时,重庆与武汉间有望开行动车组,最快5小时到达。

渝利电气化铁路的建成开通一举破解了“蜀道难,难于上青天”的关隘,圆了孙中山先生“能修四川到湖北铁路”的百年梦想。西部“瓶颈”的充分“给力”沪汉蓉快速客运通道,重庆-万州-宜昌-武汉-上海铁路枢纽的贯通将重庆、利川、恩施等中西部地区连接为“一体”,打通沪-汉-渝-蓉“出海大通道”,必将有力地促进川渝地区至汉江平原、长三角地区的经济增长。

(贺玉琴 蔡泉)

飞机项目大部段今年下线

近日,关于国产大飞机C919将延迟交付的消息引发了市场的强烈关注。对此,中国商用飞机有限责任公司(以下简称“中国商飞”)对媒体披露了大飞机项目的详细进展情况。

中国商飞称,目前,C919大型客机项目正进入工程发展的攻坚阶段,飞机机体和结构生产数据已经全部发出,零组件制造已在中航工业洪都、西飞、哈飞、成飞、沈飞和中国商飞上海飞机制造有限公司等全面展开,预计今年年底开始有大部段下线。

大部段是指飞机机体的一部分,是飞机重要的机体部件。

中国商飞称,机载系统设计方面,已完成燃油及惰化、辅助动力装置、舱门信号、液压、冲压涡轮、发动机接口控制、信息系统、内部/外部照明等17个系统的关键设计评审(CDR),并完成了96%的接口控制件(ICD)签署。本年度计划的10项风洞试验已完成9项;铁鸟试验平台完成数模发放,由伊顿上飞公司制造的第一批35件铁鸟管路产品已正式交付。

(罗知之)

中海油25个近海区块招标

10月9日,记者从中国海洋原油总公司(下称“中海油”)官网获悉,2013年,该公司在中国近海将推出25个区块,供其与外国公司进行合作。

据中海油公布的信息,这些意图合作开采的区块既包括渤海湾、东海等传统的近海油气区块,也有南海海域多个待开发区块。其中,后者更是占了本次开放区块的大头。

“寻找国外公司合作,实际上是全球能源开采的大趋势之一。”厦门大学中国能源经济研究中心主任林伯强对《国际金融报》记者表示,一方面,中方能借助外方的资金和技术,共担风险;另一方面,从长远看,可以保证中海油的产量,乃至中国的原油供应。

(黄辉)

我国首个同塔双回特高压交流工程投运

9月25日,皖电东送淮南-上海1000千伏特高压交流示范工程(简称“皖电东送特高压工程”)顺利完成168小时带电试运行,全线正式投入商业运行。该工程西起安徽淮南,经皖南、浙江到达上海,全长656公里,年输电能力达500亿千瓦时,远期送电能力可达到1000万千瓦,工程投运将有力促进安徽两淮煤电基地电力送出,大大缓解华东地区用电紧张局面。

皖电东送特高压工程是我国首个同塔双回路特高压交流输电工程,是目前世界上电压等级最高、输电能力最强、技术水平最高的输电工程。在工程的设计、建设、设备制造安装过程中,中国能源建设集团有限公司旗下多家企业充分发挥在特高压输变电建设领域的技术实力,向着世界电网技术研究和工程应用的最高水平再次发起冲击。

(中能建)

中国企业在欧洲承建的首条电气化铁路线通车

由中国电气进出口有限公司承建的“奥西波维奇-日洛宾”段铁路电气化改造项目开通仪式9月28日在白俄罗斯东南部城市日洛宾举行。白俄罗斯总统卢卡申科在仪式上按下了开通电气化铁路的按钮一列电气化列车随之从日洛宾站徐徐开出。

该电气化改造项目全长107公里,总投资约8000万美元,由中国进出口银行提供85%的买方信贷50%以上的设备和材料从中国进口,并由中白两国工人共同完成施工。

该项目是中国企业首次进入欧洲电气化铁路市场。通过项目的实施可以提高该段铁路通行能力13%,同时降低35%的能耗,并减少铁路运营人员和维修费用。

出席电气化铁路线开通仪式的白俄罗斯政府副总理加里宁和白俄罗斯国家铁路局局长莫罗佐夫对整个工程的质量给予高度评价,并希望今后在铁路电气化改造方面继续与中方合作。

(张志强)