

# 瓷砖经销商与卖场“相爱”or“相杀”



“商场如战场，在商场上没有永远的朋友，也没有永远的敌人，只有永远的利益”，这句话用于形容家居卖场与瓷砖经销商的关系颇为贴切。“史上最严峻”2015年对于整个建材行业而言都是挑战，市场不好做，卖场时不时涨租，对经销商而言无疑是雪上加霜，回首过往，他们也曾融洽“相爱”过，可在利益面前却显得格外无足轻重。那么瓷砖经销商和卖场关系如何处理，协调双方利益为核心。

## 夫妻：相互扶持

经销商作为瓷砖“生产厂家”与“卖场”之间的纽带，帮助瓷砖生产厂家完成产品的终端营销、配送、售后等工作，因而，大多时候，经销商才是直接与卖场接触的人。一方面，卖场辐射区域的消费者和培养的消费群体为经销商带来大批客源，而经销商又通过优质的个性服务，优质的品牌商品，可信的品质保障为卖场稳定消费群体，提高口碑，扩大卖场知名度。如同夫妻关系一样，卖场和经销商二者相互扶持，相互促进。

## 情敌：相爱相杀

瓷砖大都是订货销售的，有些产品需要特殊加工，需要定制；即使不定制，由于商品比较大、比较笨重，一般都是订货和送货。由此就形成卖场专卖店的模式，由卖场主办方来提供经营的场地或者物业，然后由工厂或者经销商租赁经营或者工厂

自营。卖场的主办方不直接参与经营活动，经销商也不能主导卖场的走向，由此而来的矛盾交织在一起，产生微妙的冲突和竞争。双方都觉得对方瓜分了自己该得的利益，就出现了卖场和经销商的相互怨言，相爱相杀。

## 鱼与水：共渡难关

卖场和经销商关系，如同鱼水关系，如果没有了经销商，卖场就成了空壳，但如果卖场不存在，经销商就成了一群失去组织和领队的散兵，难以形成大的规模。经销商的入驻，为卖场带来效应，而卖场的发展，也为经销商提供了赖以生存的良好环境。面对当下低迷的市场行情，也有卖场曾公开表态：如果今年市场实在难过，将会适当降低租金，与商户共渡难关。

## 熊与胆：必不可少

部分瓷砖经销商正在遭遇“活熊取胆”，关于卖场和经销商关系的这个妙喻，引起了一些同行经销商的共鸣。由于近几年当地卖场开得太密，过于饱和，生意惨淡，以致经销商店内每月的开支都难维持，想低价转也转不出去。就像被关在笼子里面的熊，想出也出不来，等到有一天没有后续资金去维持，也就是抽不出胆汁来，必然会被卖场一脚踢开，然后会有新的经销商补充进来。如此比喻，虽然有点夸张，但很鲜活、生动，也道出了目前一部分瓷砖经销商所面临的困境。

## 鹬蚌与渔翁：束缚

随着行业发展，做大做强的主流卖场逐渐占据强势地位，厂家或经销商需想尽一切办法才能挤进这样的卖场，并且还得和卖场管理方搞好关系才能找一个好位置，很多时候都是一铺难求，瓷砖厂家和经销商相对处于弱势的地位。这种情况下，经销商和卖场的关系就好比鹬蚌和渔翁的关系，鹬蚌远没有像黑熊被插进管子那么痛苦，只是脖子上被套了一个铁套，逮到小鱼是自己的，逮到大鱼就得吐出来。卖场遍地开连锁店，厂家被捆绑开店有苦难言，而经销商面对日益饱和的市场，日子也越来越难过。

总的来说，瓷砖卖场与经销商之间关系虽互相矛盾，但只要在发展的过程中妥善处理双方的关系和利益，也可以实现共存和共赢。

## 十月流火 金秋浓情 醇美开幕 特惠枣庄

**尚品宅配** 相伴  
order your life  
全屋家具数码定制专家

**10.18 绽放 盛大开业 GRAND OPENING**

开业优惠绽放  
正价柜类每满10000减2000  
现金大返送  
预存乐享额外优惠  
现金立返  
宅配类5.8折

形象代言人：尚品

add: 市中区华山路银座商城5层 tel: 0632-8099999

中国定制家具第一品牌——尚品宅配落户枣庄，并将于10月18日在银座购物广场五楼盛大开业！尚品宅配的人驻，必将为枣庄的家庭装修市场注入新的活力！

尚品宅配生活体验馆枣庄银座店经过两个月的试营业，将于10月18日盛大开业。届时将在室内室外分别举行演出活动以回馈新老客户，活动现场更有儿童乐园、可爱吉祥物、等游戏供小朋友们玩耍，还有激动人心的砸金蛋环节，令人期盼不已。

尚品宅配成立于2004年，是广州尚品宅配家居用品有限公司旗下品牌，是一家强调依托高科技创新性迅速发展的家具企业。在广州、上海、北京、南京、武汉共拥有38家直营店，在全国拥有900多家加盟店。尚品宅配为消费者提供一站式的整体家居定制服务，是国内首倡“先看效果、后买家具”的免费家居设计服务的定制家具企业，推行免费设计服务。

2011年尚品宅配成功签约一线影星周迅作为形象代言人，这一举措标志着尚品宅配全新的品牌战略正式启动，尚品宅配公司在行业11年的成长，每一次转身，每一次营销变革，都在行业消费者层掀起旋风，引领家居消费新观念，从而成就尚品宅配从行业品牌向时尚大众品牌的坚实一步。

尚品宅配生活体验馆枣庄银座店期待您的光临！  
地址：枣庄市中区建华路银座购物广场五楼  
电话：0632-8099999

## 家居品牌和价格最受关注 金九银十热潮继续

九月、十月一直是家装旺季，被称为“金九银十”。国庆节期间，各大家居卖场、装修公司为吸引消费者，均提前展开宣传促销活动，为吸引顾客下足了“血本”。

### 国庆长假成促销重要节点

“在市场环境不乐观的情况下，‘金九银十’的促销季显得尤为重要。这不仅是商家提升销量、完成年终任务的关键时刻，在市场消费总量减少的情况下，也是商家竞争的制高点。”红星美凯龙卖场内，一位忙于接待顾客的销售经理告诉记者，每年这个时间，商家们的“折扣大戏”可谓硝烟弥漫，楼市不景气，家装业更是大力促销。

国庆节期间，有家装公司除推出送礼、抢购之外，在活动期间签合同或交定金的客户可享受免费赠送家装产品和升级装修项目。为抢占“金九银十”的无限商机，枣庄本地的众多品牌建材，将于10月中旬推出大型优惠家装活动，以吸引更多消费者的眼光。

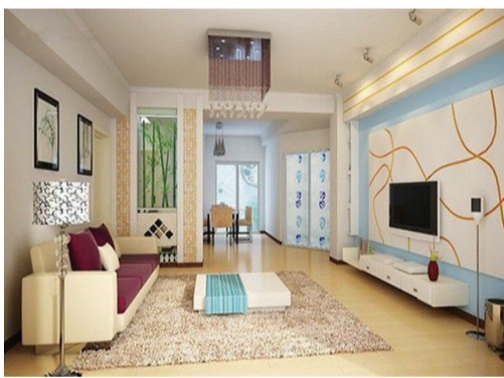
### 注重品牌趋于理性化

对于家装行业来说，传统的促销季就是打折、返券、抽奖、送礼，这些营销手段在短期内能够为商家聚集不少人气。走访中，不少商家表示，优惠的价格对于装修者来说，还是非常有吸引力的，这也是促销长盛不衰的原因所在。

不过，记者也了解到，大多数的消费者都很注重性

价比，尤其是价格低廉又具有品牌竞争力的一些产品，在消费过程中不再那么盲目跟风。一位卫浴品牌经销商告诉记者，对于价格战，虽然模式都相同，抽奖、打折、优惠……在目前大市场环境不好的前提下，众多商家都会选择以价换量来帮助销售。

据了解，近年来，随着家居产品的丰富和网络购物的盛行，消费者购买家居建材产品已趋于理性，不会唯价格至上，知道货比三家，更会从网络、口碑、亲友介绍来判断品牌的知名度和产品的优劣程度。除了促销、价格战外，品牌自身的魅力和知名度也是消费者关注的重点问题。



新房子、旧房子  
全部费用1——6万

**家装** 拎包即入住

✔ 实惠 ✔ 质量 ✔ 服务 ✔ 方便

**枣庄晚报全程监督**

免费环保检测

枣庄晚报 联合 合创美家环保装饰公司 推出让利老百姓

报名热线：18863239159 18206543766