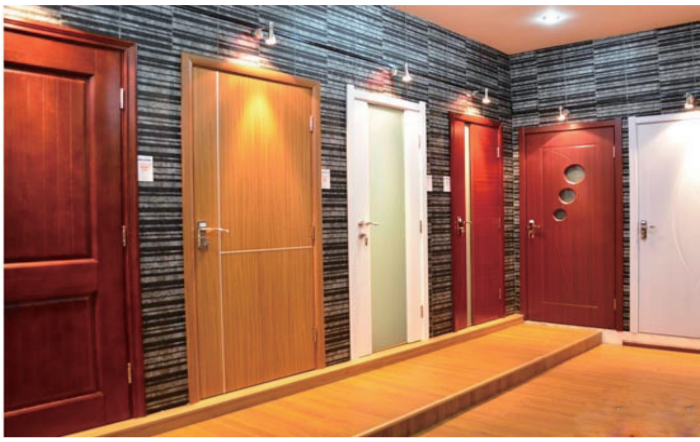


# 未来木门行业发展趋势



当前木门行业的市场争夺战也是激烈的很,其他相关行业的品牌也延伸到木门的生成销售了,木门市场终端销售复杂化,然而抓住行业特点的新进木门品牌,品牌定位清晰,终端展示系统差异化,培训强势的品牌一骑绝尘,一跨入行业就表现强势。木门行业这些年的发展,在成熟中持续壮大,对木门的终端销售有关人士做出八大趋势的推测。

## 1、跨行品牌挺进木门行业

更多地板企业或相关产业品牌将强势多元化进入木门行业,新晋品牌一旦掌握行业特点,把地板业的培训、品牌、服务及高效管理体系嫁接入木门行业,将在未来相当长一段时间内发挥出其强大力量,是一股不容忽视的生力军。

## 2、把握木门品牌的成功关键

一二线城市控制将成为品牌成功的关键所在,得高地者得天下。在诸多一线城市的强势表现,以强调单店运营质量为目标,深耕细作,品牌知名度、美誉度不断提升。由特设市场,上海、北京、广州的成熟模式输入一线城市,再由一线跨入二线城市,极容易取得成功。因为一线城市的知名度高,容易对二三线市场形成较好的辐射,并能将成熟销售模式在二线城市复制成功。在一线市场或主流市场还未发出强势声音的品牌将逐步沦为二线三线品牌,甚至极可能丧失自身核心竞争力。

## 3、大型木门旗舰店的开发

大店成为必然,现今各大品牌及优秀的行业经销商都已经意识到大店的必要及重要,不断寻找合适的位置布置旗舰店、超级店、体验馆。而与此同时,更多品牌在120-200方的专卖店里徘徊,宛如品

牌的发展一样,品牌势能无从体现,发展思路就是小规模,增长缓慢。

## 4、木门终端销售强调一体化

终端销售产品将不再是介绍的重点,终端更多强调的是木门的解决方案,即真正的顾问式销售,吸引客户的除了产品外,品牌号召力逐步体现,设计师成为签单的关键所在。导购讲解木门产品和品牌时忽悠水分太大,销售木门产品的能力貌似很强势,但讲解的内容是卖场木门店内各个导购都能讲的东西,这些内容很容易被复制抄袭,在产品品牌本身不具备优势的时候,导购的讲解显得呆板,容易被复制,一个店常常因为一个导购的离开就马上垮掉,除了导购本身原因,另外是没有体系上去预警。

设计师将成为签单的关键,讲产品导购已经具备很专业的知识,但是设计师的职位则更加专业,现今各个专卖店的设计师是做图的设计师,仅仅会制作图纸和效果图,而对于如何将方案讲解给业主,能力却相当的缺乏,这就是个非常好的突破点,调查发现,通过设计师更容易获得业主的认可,因为对于设计,专业性更强,业主更容易被说服。

## 5、重视售后服务

谁对售后服务重视,谁就能获得订单。木门行业是定制行业,半成品的产品特性以及大量人力资源的介入决定着行业的特点就是典型的服务行业。对于生产厂家来说,做好产品,少出问题,管控好产品品质及交期,即为经销商服务好,经销商就能一心做好对消费者的服务,售前、售中、售后全方位的与客户建立良好关系。

## 6、打造实体木门样板展示

展厅装修将逐步向“所见即所得”过渡。在终端表现为展厅装修

即以实际户型为基础,进行样板展示设计,即看到的每一套样柜展示实际上就是以当地户型去模拟的。在这种展厅内,消费者感受了更加贴近于真实的木门。所见即所得的销售概念,通过展厅样柜模拟木门展示迅速得到了业主的认可,更贴近于真实家装效果,看到的样板即可直接以套买走,其销售结果可想而知。

## 7、新晋木门品牌重视单店盈利能力

新晋木门品牌在进行全国市场招商过程中将由重视速度转变为重视单店盈利能力。现今木门单店经营能力均不太理想,于是出现了行业公认的一些“纸老虎”,貌似很强大,实则单店盈利能力差,全国市场一盘散沙,无重点市场,市场格局一击即破。区域性强势品牌一部分将逐步衰落,部分将继续在强势市场领先。由于基础扎实,并将持续在优势市场建立自身核心竞争力,此类木门品牌有成功模式,对单店要求高,招商速度慢,但能较好把握每一个新店,将模式逐个输入,在诸多市场进入当地区域半年内就能进入当地销量前三,表现出很强的发展后劲。

## 8、店面管理的“软实力”成为开店后成功的必要条件

很多木门经销商和厂家认为专卖店有个强势的导购就能抓住大量订单,随着木门品牌产品同质化严重,产品本身的竞争力在逐步削弱,导购在讲解木门产品时常常发现,一两年前的讲解套路到现今已经完全不能迅速搞定订单了,为什么呢?他们也在思考,原因找到了,原来是消费者在其他的店所听到的基本雷同,这样就完全丧失了“听下去”的必要性,此问题同样出现在很多成熟行业,怎么办?

通过整体的服务提升,员工一流高效的团队管理打造属于店面自身的核心竞争力,唯有建立自己的核心竞争力才能使店面永葆青春,才能实现永续经营。通过激励提高团队的战斗力,通过例会准确对接信息,及时沟通,通过培训提升店面整体素质,进而获得公司和员工的共同进步,目前在木门行业软实力的塑造基本上是欠缺的,大量的专卖店重视硬实力而一直在软实力塑造上毫无建树,在接下来的一段时间内,网络建设完整的木门品牌将投入大量的精力来提升经销商及店面的整体竞争力,已经有品牌率先建立了经销商学院,借此提升经销商整体素质,与品牌保持同步。

## 夏季地板铺装注意事项



夏季是装修的好季节,天气炎热,气候干燥,装修工程通常给人们的感觉是顺手,易于施工,但是,需要注意的是稍有不慎,就容易出现木料变形、地板起翘。墙面裂缝、油漆干不透、起雾等问题。那么在夏季装修需要注意哪些问题呢?

### 一、装地板讲究紧凑

在铺装地板时,缝隙应较以往安排得更加紧密,以避免在气温降低时缝隙变大而影响美观。地板与墙的接缝处,可用地板压条而形成过渡,这样一来,不仅处理好了墙与地板缝隙过大的弊端,也起到了美观的作用。

此外,家居装修中常会碰到乳胶漆因为干得慢、在潮热天气中会发霉变味的问题。对此,装修公司通用的办法是开空调抽湿,抽走空气中的水分;家具柜门不关闭,保持通风。装修后,还会遇到各种气味散不出去的问题,影响人们的健康。专家的建议是,装修后多摆绿色植物,发挥光和作用去除异味,或者在房间内放二三个柠檬或者桔子、香蕉,均可达到快速去味的效果。

### 二、注意尺寸的热胀冷缩

在塑钢门窗、推拉门的测量和安装时,在尺寸安排上要注意热胀冷缩。因为塑钢是受气温影响较大的材料,如果在尺寸安排上过于紧凑,到了冬季会因气温降低而出现缝隙、变形,所以尺寸上应该略有富余。

### 三、要给瓷砖喝饱水

夏天,由于材料较之平常更为干燥,所以对于地砖、瓷砖等需要经泡水处理的材料,要延长泡水处理的时间,使之充分接近饱和状态。这样,就不会出现在粘接时由于吸水而水泥粘接得不牢固以致出现空鼓、脱落。

在处理类似石膏的材料时,应该严格控制凝结时间。因为在高温干燥天气,石膏的成型更不易控制,所以应严格控制凝结时间,使之达到标准抗压抗拉强度和系数。

### 四、墙面处理要明察秋毫

对内墙涂料处理时,因为受夏季炎热气候影响,应特别注意其稳定性和粘接强度及初期干燥抗裂性。这时采取的方法是:仔细观察细微处,并详细做时间记录,再作比较。

## 卫浴所需装修材料清单



房子装修是个大工程,想要装修完出来的效果跟自己预想中的一样完美,那你也必须在装修过程中事事亲力亲为。房子装修前,首先要了解的是有哪些装修材料是需要准备的,从客厅、厨房、到地面等等,每一个部分我们都需要清楚了解其使用什么样的装修材料,而且不同的装修方案使用的装修材料及用量也是不同的,下面我们来看看卫浴装修材料清单大全。

- 1.建材类:地砖、墙砖、吊顶
- 2.灯具类:主灯、射灯
- 3.电器类:换气扇、浴霸
- 4.洁具类:洗面盆、台面、镜面
- 5.五金类:置物架、浴缸龙头、开关面板、电源插座、角阀、花洒、面盆龙头、排水管、护套线

## 吊顶企业完善发展思路以适应市场变化

如今,集成吊顶行业在历经白热化的发展阶段之后,发展态势逐渐趋向缓和。在把握需求方向的同时,不断完善自身的发展思路,以适应市场变化,赢得长久发展。

来自各方面的竞争压力使得吊顶企业的发展陷入了进退维谷的困境之中。在行业的瓶颈期,不少吊顶企业纷纷探索突破僵局的方式,而如何准确把握市场消费需求方向则成为当下吊顶企业普遍关注的方向。

近年来,随着我国经济的不断发展以及行业的不断进步,整个吊顶市场上的需求方向也在发生着变化,从今年大数据系统反映出的情况来看,国产的中低端吊顶品牌销售量都在萎缩,供应商也在萎缩,高品质的知名吊顶品牌以及一些进口吊顶品牌,都非常看好中国的消费市场,因为随着人们物质文化生活水平的提高,人们对高端吊顶产品的需求更强烈。

在整个吊顶市场中,消费者是不能离开市场的,消费行为和消费意识的变化,就会导致人们对消费需求的变化,这就要求吊顶企业需要尽快的洞悉到这一变化并且能够适应市场,引导市场并且创造市场。同时也要要求所有的吊顶品牌经营者不断找到市场的切入点,为自身企业的

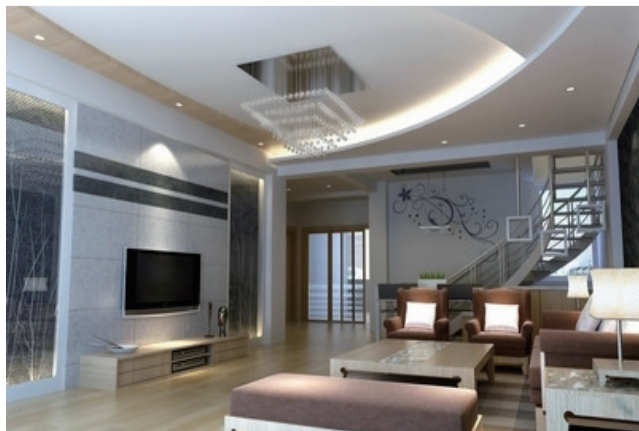
发展带来一些新鲜的血液,为行业带来希望。

从今年整体经济情况来看,受到国家政策、市场的影响,大部分吊顶企业今年的销售情况下滑的力度较大,市场也在萎缩,但是这并非是企业自身的问题,而是受到整个行业发展局势的影响。在这一背景下,洞悉销售市场需求方向也就成为吊顶企业亟需正视的问题。从目前情况来看,随着人们生活质量的逐年提高,高端吊顶产品的刚需正在扩大。

部分吊顶企业已经洞悉到这一需求方向的变化,开始转变思路,秉承高端精品吊顶产

品的路线,在经营和营销上注重渠道销售,并且对企业自身的优势、劣势,以及对市场的认识、定位都进行全面的梳理,以能够在复杂的市场环境中,完全了解自身的情况。这样才能用优秀的经营模式和管理模式应对当下正在变化的市场需求。

随着行业的不断发展,吊顶市场周围的环境也在发生着变化,面对高端吊顶产品逐渐受到消费者青睐这一境况,吊顶企业还需积极把握机会。在把握需求方向的同时,不断完善自身的发展思路,以适应市场变化,赢得长久发展。



本栏目由山东家顺装饰赞助刊登

# 山东家顺装饰

## 套装家居 全屋量尺定制

自有房产无租金 保证降低您的消费成本  
自备工厂自加工 使您家居质量充分保证

电话:3051588 客服:400-618-6169 地址:建华西路92号(三中西校对面)