

第八届家博会全面招商

招商范围涵盖家居卖场、装饰公司、装修主材、家居饰品等行业

本刊记者 朱俊义

9月16日至18日，第八届齐鲁家居博览会将在济南舜耕国际会展中心举办。家博会的举办对于日益回暖的济南家居建材市场将会产生明显的拉动作用，并有利于品牌知名度的提升和产品销售量的提高。

寻找行业突破口

经过十几年发展，济南家居建材行业已经走过了粗放式的增长阶段，这种粗放式的增长方式给厂商的感觉是普遍繁荣，即有钱大家赚。它给济南家居建材行业造成的直接后果是家居卖场的饱和，相同品牌相同品类的产品在济南不同家居卖场同时拥有几家店面，造成成本的不断上升，品牌厂商抵御风险的能力较差。

因此，今年上半年市场不景气时，许多品牌从家居卖场撤场，一位资深经理人张先生在接受记者采访时说：“销售利润不够支付卖场租金，一个月赔好几万，不得不撤场！”对于撤场这种通常做法，许多实力较大的品牌商也有不同看法，正在装修新店的嘉俊陶瓷的何经理说：“撤场只是下下策，产品的不断更新换代，精准定位寻找目标客户，拓展营销渠道这些都是销售的突破口，像家博会这样较为有影响力的展会我

们每次都参加，效果也不错，不失为一条销售的主渠道。”

市场回暖强占机遇

上周六，记者走访了几家大型的家居卖场，发现和七月份相比家居卖场内人气要旺得多。虽然家居卖场内很少有品牌厂商组织大型的促销活动，但不时能看到三三两两选购家居建材产品的消费者，记者在升达展厅遇到李先生一家三口正在选购地板，李先生告诉记者：“我们夫妇都是教师，平时较忙房子一直没时间装修，这不乘暑假这段时间装修一下，本来我们看中了较普通的地板，但考虑到将来要选购实木家具。因此，选择了一款实木纹理较强的三层实木地板，价钱也不是很贵，今天就交钱定下来”。

进入八月份之后，不少品牌明显感觉到销售情况较七月份有所上升，但能否抓住市场机会快速发展，还得看各个品牌决策者对市场敏锐的反应能力。齐鲁家居博览会是大品牌十分看重的展示机会，在展会上的销售情况又年年增长，因此许多知名品牌将参加齐鲁家博会看成不可多得的机遇，因此每届展会都会参加。

展会亮点可圈可点

据齐鲁家博会组委会工作人员介绍，第八届家博会亮点非常突出，首先是家博会时间节点选择的非常好。十一是家居建材行业在旺季的唯一一次长假，许多参展的家居建材厂商认为与其被动的等待不如主动出击，齐鲁家博会又恰巧在黄金周之前开幕，也是主动出击最有利的时机，往届家博会期间的订单证明参展商们的判断是正确的，家博会有利

于参展的品牌厂商占得先机，相当于在十一黄金周之前提前过上了“销售的黄金周”。

其次，齐鲁家博会的参展厂商涵盖了家装公司和建材商及家具厂等，这样消费者就在展会现场可以享受一条龙式的服务，购买齐家居产品，这样既省钱又省力的家居行业的展会在山东省内较少，因而很多参观齐鲁家博会的消费者频频出手。

最后，第八届齐鲁家居博览会和2011齐鲁(秋季)房地产展示交易会同一时间同一地点举行，有利于实现家居建材业和房地产业的纵向连接，发掘潜在的巨大市场，摆脱激烈的无序竞争。同时，济南今年保障房的建设力度加大和开发商推出精装房数量的增加，这都会为济南家居建材厂商提供新的市场机会。



往届家博会某品牌地板展位



【活动时间】2011年7月29日-8月21日
【签售时间】2011年8月21日下午3:00
【签售地点】银座家居中心店

银座家居8周年辉煌庆典·总经理亲临签售

淡季血拼 疯抢市场

昂迈特国际建材家居冠军联盟·低价风暴·百万豪礼

(1) 联盟累计赠送豪礼 (2) 总经理签售享受超低优惠 (3) 多款惊爆价产品轰炸市场

- 累计满120000元—赠—索尼55寸超大液晶彩电
- 累计满80000元—赠—西门子双开门豪华冰箱
- 累计满60000元—赠—格力空调柜机

- 累计满40000元—赠—西门子滚筒洗衣机
- 累计满20000元—赠—西门子60L热水器
- 累计满10000元—赠—美的精品微波炉



OPPEIN 欧派
橱柜 衣柜

大自然地板
Nature

马可波罗磁砖
陶瓷中的世界名作

ARROW
箭牌卫浴

TATA木门
WWW.TATA.COM.CN

顾家家居 | 沙发
顾家工艺 升级为 顾家家居