

# 旗舰店云集 城外诚转型体验式商场

淘汰1/3的小品牌,新开20多个旗舰店;一条主通道变为中央大街、东街、西街三条大街,大小通道纵横交错盘活卖场;创新无死角卖场,实现100%出租率与100%交租率……2018年7月,城外诚的卖场转型升级正有序推进,除了家居企业大开旗舰店、改造体验式智慧门店以外,还将引进苏宁易购、京东生鲜体验店SEVEN FRESH,电影院、会所等体验性业态也在计划中。这个盛夏,城外诚正由一家家居建材卖场向多业态体验式商场升级。



借城外诚全新升级之机,光明家具从卖场偏僻处转移到了入口黄金位置,开出1000平方米旗舰店。

## 大开家居旗舰店

走进城外诚家具馆大门,光明家具和华日家居两家店分立左右两侧,卖场升级后两家店的面积分别达到了1000平方米和1200平方米,宽敞的店面给人们带来更舒适的购物体验。城外诚运营管理中心总经理刘洋表示:“卖场升级后,我们规划了20多个大型旗舰店的展位,为有实力的工厂在最好的位置提供合适面积的展位。”

口碑与销售业绩俱佳、一直想在城外诚开设旗舰店的光明家具,是这次卖场转型的一大受益者,城外诚全新升级为它开旗舰店创造了良好的契机,不仅从卖场的偏僻位置转移到了卖场入口的黄金位置,展位面积也从500多平方米增至1000平方米。

“这20多家旗舰店除了真容家具是代理商与工厂合作设立之外,其余几乎

都是工厂店。”刘洋表示,之所以这样规划,一方面是因为工厂店具备开设旗舰店的实力,另一方面不少品牌希望将城外诚的旗舰店作为新品发布地和北京的品牌展示基地。比如耐特利尔城外诚旗舰店就是典型的北京展销中心,作为耐特利尔在北京唯一一家店,毫无悬念地成为了全国经销商的样板店,最近不少经销商为了耐特利尔新系列融境从全国各地赶到城外诚。

## 三条大街盘活卖场

此次升级最明显的变化在于展区和通道的全新规划。原来只有一条主通道,如今中央大街、东街、西街三条主道与密密麻麻的小通道纵横交错,将3万平方米家具馆一层分割成了大家居专区、体验店专区和定制专区等几大专区。经此一役将整个卖场都盘活了,没有一处死角,各个都是好位置,尤其旗

舰店地处紧邻三大街的黄金位置。”刘洋表示,现在卖场出租率和交租率都是100%。

正在升级的城外诚卖场中,无处不在的绿植也是令人惊喜的改变。看到一整面绿墙,会遇见厕所,通道、休息区、工区都布满了绿植,商户也在各自展厅添置了许多绿植,遍布卖场的绿植装饰系统给人一种清新舒适的感觉。尽管改变力度很大,但整个过程中丝毫没有感觉到阻力,我们没有勉强商户进行改变,这是商户根据自己的需要进行主动改变。”刘洋告诉北京商报记者,不仅卖场的架构是绿色的,经过严格甄别的品牌也都是真正的绿色品牌,城外诚打造的是真正意义上的绿色卖场。

大开旗舰店、一条主通道变为三大街、遍布绿植,升级后的城外诚正竭力为消费者营造更舒适的购物体验,来自

商户的销售数据也证实了这一改变的正确。2018年7月7日探店时,刘洋向北京商报记者介绍了部分商户的销售情况:索菲亚订单18.6万元,实付18.6万元;曲美订单15万元,实付15万元;光明订单7.8万元,实付7.8万元……“以前我们这里1万-2万元的单子都是大单子了,而现在十几万元的单子每天都有很多。”

## 向多业态体验式商场迈进

如果说推广旗舰店是近1/3小品牌撤店的市场状况推动着城外诚做的被动改变的话,打造体验式智慧门店、引进多业态的体验式商业则是城外诚尝到改变带来的甜头后选择的主动改变。

曲美家居就是城外诚打造体验式智慧门店的典型代表。升级后的曲美家居“你+生活馆”占地面积超过2000平方米,分城外诚家具馆一层店和南广场独立店两部分。在这里,不仅可以买家具,还可以一站式购齐各种配饰和生活用品,甚至还可以在购物中稍作休息、喝杯咖啡享受下生活,只需一个门店坐标就可以轻松实现线上引流与线下体验的结合。

“目前我们正在努力向多业态的体验式商场迈进,一方面积极打造体验式智慧门店;另一方面也在积极引入更多业态。”刘洋对城外诚的未来规划不仅局限于家居建材,已经确定不久将引入苏宁易购和京东生鲜体验店SEVEN FRESH,未来还会引进电影院、会所等众多业态,还计划在北广场建立一个篮球场。

北京商报记者 谢佳婷 实习记者 杨凯

## 品牌关注

## 7天完工 欧派首推厨房换新

北京商报讯(记者 谢佳婷 实习记者 孔文燮)火热的夏天,2018俄罗斯世界杯正如火如荼地进行着,作为国内领先品牌的欧派橱柜携手歌星沙宝亮,以火爆的优惠力度回馈消费者。2018年7月8日下午,欧派高端全屋定制“定制明星的生活”第三季在居然之家丽泽店举行,本次活动推出全新服务——“厨房换新”,在提供橱柜设计、安装等服务的基础上,将服务延伸至厨房空间的整装换新,以2.88万元/套极致性价比的价格,和7天极速完工的工期,开启着橱柜消费的全新体验。

活动现场,作为欧派的忠实用户,沙宝亮分享了自己的居家心得。沙宝

亮家中的家具都是由欧派提供,装修一年多以来没有出现丝毫质量问题,对于欧派的安装服务沙宝亮也是赞不绝口;欧派的安装人员十分专业,着装统一,注重卫生,干活也十分利索”。为了让消费者轻松拥有与沙宝亮一样的厨房空间,活动现场欧派橱柜邀请沙宝亮一起启动了“厨房换新”活动,以2.88万元/套的优惠价格,为有老旧厨房换新需求的消费者送上重磅福利。

传统厨房有面积小、缺少储物空间、油渍难清洗、安全隐患等问题,而欧派的“厨房换新”活动为消费者提供了墙面保护、老厨拆除、水电改造等全套厨房整装服务,工期只需7天。

梵华怡居北京大区总经理姚刚表示:“作为中国橱柜行业的龙头企业,我们有能力,也有义务帮助每一位消费者改善居住环境,特别是改善厨房居住环境。”

全装修时代下,单品类服务已经不能满足业主需求,以单品类为核心增加服务附加值是大势所趋。业内人士评价称,欧派家居作为中国整体橱柜行业的领军品牌,率先推出“厨房换新”必然在赢得市场口碑的同时,提升橱柜品类整体服务的创新升级。而“厨房换新”服务的推出,也必将深化欧派在京城橱柜品类的龙头地位,开启服务新时代。

## 九牧以智能智造为引擎促产业升级

北京商报讯(记者 谢佳婷 实习记者 孔文燮)面对传统制造业资源约束趋紧、同质化竞争等困境,九牧把智能智造作为企业转型升级和创新发展的引擎,引领制造业向高新技术产业升级,产品热销欧洲、美洲、亚洲、澳洲、非洲等30多个国家和地区,为中国品牌走向世界树立了榜样。

九牧厨卫已经算的上一家高科技企业,2017年九牧销售额100亿元,其中有5亿元用于研发,智能化的系统成为九牧主流产品新方向,最新发布的新品九牧G6智能马桶在语音识别的基础上,实现智能语音交互功能,解放双手开启智能如厕新时代。

拥有国家级工业设计中心和国家企业技术中心的九牧,一直在不断创新技术、研发智慧卫浴产品,每年按不少于销售总额的5%投入到技术研发和产品创新中。目前,九牧研发设计团队超过2000名,在产品上的专利技术近3000项,仅智能马桶这个产品就汇集了100多项国家专利技术。

从可以接听电话、听歌的智能淋浴房,到一键智能、健康管理的M5名匠智能马桶,九牧在改革开放的经济浪潮中,不断创新求变,成功探索出了一条从“传统产业-智能家居-大健康产业”的转型升级之路。

## 升级会员日 集美广场多业态同庆

北京商报讯(记者 谢佳婷 实习记者 孔文燮)7月21日-22日期间,卢沟桥集美广场将推出第六届超级会员日活动。集美广场总经理曲晓红介绍:“以往的会员日只有一天,此次集美广场破天荒地将活动延长一天,升级为超级会员日。”

在超级会员日期间,卢沟桥集美广场将送出网上抢券、8%返现、超级免单和

超级免餐等多重好礼回馈消费者:集美广场已经由家居卖场转型为综合性商业中心,引入了餐饮、文化、娱乐等多种业态。”曲晓红表示。此外,60家大品牌联盟落地活动也将于7月21日在卢沟桥集美广场同步举行。

据悉,2018年12月30日,集美家居卢沟桥店正式更名为“集美广场”,这一位于北京西南区的地标性商业

中心完成了华丽蜕变。集美广场共分为5层,总建筑面积达15万平方米,融汇了家居、KTV、影院、健身房、餐饮、儿童培训、服装百货等多元化业态。截至4月16日,集美广场4层综合业态生活馆已经入驻23家餐饮品牌、3家培训品牌、3家美容店面、2家儿童乐园、1家KTV、1家健身房和1家电影院。