

合肥市家装委员会主席 张清

2011年经历了房产调控、原料上涨,整个行业都面临严峻的形势,但家居行业对今年的形势是有所准备的,很多企业通过转变经营思路、增强内部活力、开展在调控下的各种营销方法,取得了不错的成绩。

展望2012年,将是大有希望的一年。2012年对房产调控将不放松,以促使房价的理性回归,房产市场的健康发展对家居行业将是利好。合肥明年将有6万套商品房面市,加上5~8万套的存量房,还包括2万套二手房,老旧房改造等等,刚需将刺激家居业发展。城市体量在增大,新的需求在增加,经过2011年的历练,家居业已经有充分的思想准备,关键是如何去运作。

大国地板董事长 肖大启

“一直以来,市场星报关注对家居建材市场的报道,是家居企业的加油站和助力器,推动了家居行业的规范和发展。”大国地板董事长肖大启说,荣誉是动力,更是压力,2011年,因上游产业房地产市场的调控加剧,再加上之前的经济危机,对家居企业来说,环境比较恶劣。“2011年,大国地板画了一个圆满的句号,是有成绩的一年。2012年,压力依然存在,但是大国地板要大发展大提高,按照1、3、5、7、9的思路努力做事业。”肖大启强调,企业的竞争最终是人才的竞争,大国会一如既往地吧人才的发展和收入放在第一位,“具体来说就是,巩固提高、发展壮大一个大国集团;培养稳定有序的3000名员工队伍,中层干部年薪达30万;年销售50亿;利税7个亿;由目前的4个公司打造成9个公司。”

红星美凯龙安徽区副总 陈金梅

感谢《市场星报》能给我这样一份重量级的奖项,这份奖项不仅仅是对于我个人的鼓励,更是广大消费者对红星美凯龙品牌的高度认可。

红星美凯龙进入安徽市场已经快5年时间里,红星美凯龙已经成为中高档家居卖场的代名词之一。

随着安徽经济的高速发展,红星美凯龙未来在安徽的拓展速度还会加快,将会有更多的红星美凯龙连锁商场出现在大家身边。我们希望,通过红星美凯龙持续不断的努力,能为更多的家庭带来优质家居产品和服务,为行业发展贡献出我们的力量。

华然装饰董事长 陈宏

2011年是非常特殊的一年。随着房地产调控政策的出台,下游行业家装业反应敏锐,家装行业经受着巨大冲击与艰难挑战。市场大浪淘沙,只要具备雄厚的设计力量、精良的施工工艺、完善的售后服务和诚信经营的态度,自然会市场创造出新的奇迹。

经过团队的拼搏,华然的最新业绩统计全面飘红,到11月底,2011年各项业绩目标均已提前完成,并比上年有大幅上涨,在低迷的市场中突出重围,逆势而上,华然装饰创造出新的奇迹,并成为安徽装饰业的一面鲜艳旗帜。

2012年的挑战仍将非常艰巨,华然装饰期待和《市场星报》一起携手并进,共创辉煌!

国邦集团营销总监 王鹏

2011年,对家居行业来说是很曲折的一年,上游产业房地产市场的调控不断加剧,行业成本增加,同时行业品牌和外来资本不断进驻,整个家居行业都在经受着考验,国邦集团发挥了应有的作用,不仅合肥的三大卖场:红旗店、青阳路店及望湖店表现抢眼,销售量大幅攀升,更为重要的是国邦集团致力于打造家居行业的规则和秩序,通过国邦人自身的努力,借力于行业所有建材厂商、广大消费者以及媒体的支持,取得了很大的突破。

即将到来的2012年,国邦人将继续秉承“创造名牌市场,成为市场名牌”的坚定信念,矢志不渝,以创新发展。

志邦厨柜合肥分公司总经理 孙玲玲

作为中国橱柜业的著名品牌,志邦始终以“客户为中心,满足客户需求,超越客户期望,增强客户满意度”为最大的追求。

作为安徽本土的家居建材品牌,志邦的每一步发展,都离不开安徽广大消费者和媒体的关心和支持,我们由衷地感谢安徽广大消费者

给予志邦产品的信赖和支持,让志邦荣获此次家居行业“十大领军人物”的荣誉称号。未来的日子里,我们将更加努力。

合肥建材商会会长 汤勇

回顾2011年,实际上是个洗牌过程,家居行业的整体发展趋势呈现出:上半年形势较好,下半年受房产调控限购限贷政策影响出现整体困境。在房产调控的政策大环境下,市场需求人群的观望情绪在加重;商家营销活动的减少、促销力度的削弱,这些都影响了2011年家居行业的走势。

展望2012年,我们认为,高端和低端的商品,未来不会出现什么问题,因为这部分商品有市场。而“扎堆”的中间段市场,竞争将会异常激烈,明年会被挤出去一部分。同时,目前整个合肥大气候环境下楼市不景气,2012年的房源70%~80%都是精装修,加上房屋租金上涨、市场拓展困难加剧、商家投资更加谨慎等因素,这些都将加剧2012年的严峻市场形势。整体的量,导致合肥整个建材市场也肯定会减少。

居然之家(合肥)总经理 班丽东

2010年3月,作为首家品牌家居连锁企业,居然之家位于滨湖新城的合肥店开业,“两年来,居然之家合肥店取得持续良好的发展,奠定了良好的口碑。”居然之家合肥总经理班丽东说,荣誉属于全体居然之家员工,也是广大消费者对居然之家品牌的认可,正因为这样,2011年,在房地产业加大调控、经济危机的背景下,居然之家合肥店的销售呈现大幅度增长,达到40%的提升。作为一家全国性的大型家居连锁企业,居然之家进驻合肥时间最短,但是扩张的步伐最快,居然之家环宇店于今年的11月26日正式开门纳客。“2012年,调控或将继续,压力依然存在,但是我们坚信,有不断扩大企业的影响力和品牌号召力,有更加成熟稳定的员工队伍,居然之家会做出更好的成绩,向合肥市民交出漂亮的答卷。”班丽东自信满满。

国邦集团副总裁 徐永林

“市场星报是省城的一家优质媒体,给我们家居行业提供了良好的传播平台。”国邦集团副总裁徐永林说。

“国邦集团审时度势,在坚强中向前推进。”徐永林回顾即将过去的一年,大气恢弘,“国邦旗下家居卖场的业务模块发展迅速,合肥的三大卖场占据合肥半壁江山,本着‘为商家抓订单,为消费者服务’的原则,为消费者提供最佳购物场所,为商家提供更加优质的发展平台。”

展望2012年,徐永林说,对于国邦集团,2011年是奋斗拼搏的一年,2012年则是卓越提升的一年,国邦在继承优质品质的同时,积极在卖场管理、商家服务、整合营销等方面再续辉煌。“国邦使命在身,国邦重任在肩,没有什么能阻挡,国邦对成功的向往。”霸气与自信同在,2012年,我们相信国邦的力量。

山水空间装饰总裁 宋春红

2011年的市场形势急剧变化,给家居行业带来了巨大的机遇与挑战,而作为行业龙头老大的山水空间装饰,已经提早做好应对准备:2009年,我提出“1+N”家居运营模式,被确认是颠覆传统家居模式的革命性运营模式。2010年,在山水人的努力下,山水家居情景馆完美呈现,将1+N模式从理论落实到实践。

山水家居情景馆运用“1+N”模式倾力打造了专业主题型家居情景馆,其规模在华东地区乃至全国都是屈指可数的。

多年的坚持和锤炼,创新与领先——山水空间装饰自始至终地伴随着中国家居行业的发展,见证中国家居行业的每一次深刻变革!

瑶海家具市场董事长 韦道义

合肥瑶海家具世界批发大市场致力于打造家居市场的平价超市。2合肥瑶海家具世界批发大市场的经营面积有了大幅度的增加,从2007年的3万㎡发展到如今的7万㎡,销售规模有了大幅度的提升,卖场的环境得到明显的改观,销售产品的质量和档次同样大幅提高。

2012年,我们将加倍努力,巩固管理,更好地做好营销,加强售后跟踪服务,进一步提高消费者的满意度和卖场的影响力。同时,继续开展向地市二级市场扩张的步伐,目前,在芜湖皖江开发区的首期3万㎡的卖场正在进行前期招商筹备。在枞阳以及淮南等地的项目也正处于考察调研中。