

备战家居“双11” 各方铆足了劲

□ 本报记者 陆俊

“金九银十”是家居行业的传统旺季。今年由于新冠疫情的影响,家装行业持续低迷,“五一”、暑期等也没有迎来往年传统的旺季。十月份是国内疫情得到有效控制后的首个“黄金旺季”,而紧接着的“双11”,则是所有电商平台上的“狂欢季”。“黄金旺季”加上“双11”狂欢季,对于电商平台和家居行业来说,具有无比重要的意义,在“双11”到来之前,多个电商平台联手家居、家装企业,做好了力度空前的“备战”工作,让今年的“双11”家居消费更显火热。

天猫与红星美凯龙联手

作为“双11”的发起者,天猫的“双11”家居促销,具有巨大的影响力和关注度。今年,天猫“双11”家装促销活动也是大手笔,联合了家居行业巨头红星美凯龙,共同打造家居“天猫双11全球购物狂欢季”,并且红星美凯龙还获得了“天猫双11狂欢夜”总冠名权。红星美凯龙方面表示,希望在天猫“双11”的加持下,携手红星美凯龙为商户



品牌和广大消费者带来更优质、体验更好的服务。

据悉,本次双方联手的“双11”营销包括五个板块,一是王牌壕利大放送:千倍天猫“双11”节奏,推出狂欢券包、千倍膨胀券、品类补贴三大促销福利;二是王牌直播大事件:联手央视网,将直播种草模式、央视主播国家队

组合以及国民度最高的诗词歌赋三者融合碰撞,打造出声量、销量的双顶峰;三是王牌秒杀流量矩阵:聚能淘系全域流量风口资源,带来线上线下数亿级曝光和上亿级到店。四是王牌品类流量矩阵:全面承接淘系流量并高效转化。五是终极王牌总冠名天猫双11狂欢夜,登上全域营销狂欢C位。

京东准备了超10万件家居产品

另一知名电商京东,早早在“双11”准备了超10万件产品,提供了力度巨大的优惠和折扣。据京东副总裁韩瑞介绍,“双11”京东为消费者准备了三大主场:低价好物、简单快乐、放心购买。

据悉,“双11”活动期间,京东准备了床垫、炊具、灯具等超10万件的家居产品进行优惠促销,折扣低至5折,并且还有每满300减40的福利。

此外,今年京东还在服务上大提升,除了原有的AR摆摆看、上门测量、免费送装、30天价保、3年质保等服务项之外,还增加了大件家具30天无理由退货、材质验真、免费寄样等精细化服务项目,再度展现京东一贯的贴心周到。同时,消费者购买居家大件商品不仅拥有更长“犹豫期”,而且不再担心商品迟到、物流爆仓等烦心事,让今年的“双11”购物更简单快乐。

苏宁为“双11”促销补贴一亿元

而为苏宁也大手笔地为今年“双11”家居促销拿出一亿元的补贴。10月21日,苏宁启动了厨卫家装预售,拉开

了“双11”促销的序幕,为消费者带来一站式、全场景的家装解决方案。有了重金补贴,今年苏宁“双11”促销季,推出了津贴券每满300减30、会员券每满1000减100等优惠,而且厨卫家装类目还有自己的专属券。

苏宁自2016年进入家装行业,经过4年的发展,其合作供应链日益丰满。本次“双11”促销活动,小到乳胶漆,大到沙发床垫都完备;合作品牌方面,包括全友、顾家、箭牌、喜临门等家装品牌和方太、老板、A.O.史密斯等厨卫品牌都有。

从这些电商巨头的“双11”家装促销可以看出,今年的“双11”活动优惠力度更大,服务更完善,而且采取了与家居家装大品牌深度合作的模式,对于消费者的吸引力更大。

而家居企业在电商及线上渠道的价码,积极参与“双11”活动,也显示出今年家装市场出现了很大的变化,消费者更愿意选择线上家装服务,这对家装行业的营销模式带来了深刻的影响。

净水智慧产业园开园

安吉尔引领高端净水智造

在一起。随着中国经济跨越式发展,国人的民族自豪感和荣誉感越来越强,对传统文化热爱程度也与日俱增,汉服、仿古装饰、中式家具等逐渐成为消费者的宠儿。

不少敏锐的商家从这股猛烈的“中国风”中嗅到了浓浓的商机。大胆进行国潮设计改革,抢占行业发展先机,或许是企业弯道超车和保持领先的大好机遇。

“多年前,我梦想让佛山剪纸和家私结合发展,没想到今天顺德皇朝家私帮我把这个愿望实现了!”饶宝莲说,非遗文化

10月21日,备受瞩目的安吉尔环境科技智慧园正式迎来开园。这座产业园由高端净水专家安吉尔投资51.68亿建成,占地面积超60万平方米。

安吉尔环境科技智慧园位于绍兴市滨海新区,是安吉尔在绍兴倾力打造的一个全球领先的净饮水及环保科技产业智慧园区。预计全面投产后可实现年产1000万台(套)的净饮水产品规模,该产业园的开园也宣告着全球最大净水产能基地及核心研发基地正式建成,日后也将成为安吉尔集团全球总部与研发中心。

安吉尔环境科技智慧园地处环杭州湾经济圈,是浙江省构筑海洋经济发展带、推进大平台大产业大项目建设重点区域,其优势政策和整块园区开发实地条件将助力安吉尔打造优势产业,立足长三角核心经济带,发挥国内净水行业头部品牌优势。

整个项目建设包含安吉尔环境科技研究院、高端净饮水设备产业基地、净水膜及核心科技产业孵化基地、全球物联网信息服务基地以及培训实验基地等九大功能板块,囊括家用及商用净饮水、水处理工程、智能制造、物联网科技等环境科技全产业链,将助力安吉尔实现制造升级。

在以互联网为中心的时代,制造企业都在积极探索颠覆传统制造模式,从大规模制造向中国智造转型,安吉尔紧紧把握智能制造的趋势及行业发展机遇,通过环境科技智慧园投产下线,满足未来用户的个性化需求,以及对市场



需求的精准把控三个方面,引领净饮水行业的全球突破。

作为高端净饮水设备全自动制造基地,安吉尔环境科技智慧园整个流程以自动化为核心,以MES为核心,各信息系统高度集成,数据互联互通。其智能制造战情指挥中心,利用智能传感技术及遍布全厂的工业物联网数字完全实现了智能化管控,是净水行业里数字化生产标杆性制造园区。它的投产下线意味着中国净水制造业的崛起,是中国净水行业迈向国际化、智能化制造发展的一大见证。

同时,安吉尔环境科技智慧园也代表了“产学研用”创新机制的成功实践,通过深度用户调研,创新研发满足用户个性化需求的产品,是打造科技面向国民经济主战场、科技服务地方经济

转型升级的标杆和典范。

33年来,安吉尔无论是技术还是产品都处于行业的领先地位,目前已畅销日本、美国等65个国家,赢得全球2亿用户选择。而这些得益于其丰富的行业经验和不断发展创新的精神,使安吉尔对净水行业有着敏锐的嗅觉和精准的市场把控能力,这次全球最大净水智慧产业园的建成再次证明了安吉尔净水行业专家的实力。

高端产品、高端制造是企业发展的强大所趋,也是构建全球竞争力的关键所在。作为民族品牌国际化的探索者,安吉尔环境科技智慧园的建成也为行业创造了一个好的开始。未来,在安吉尔的带动下,整个净水行业必将迎来一次全面升级,在中国智造崛起的大时代共同走向全世界。

10月1日起,皇“潮”新品暨非遗文化艺术展在广东佛山皇朝家私旗舰店开展,展览共展出广东剪纸(国家级非遗项目)传承人饶宝莲的铜凿剪纸和其自创的金铜凿剪纸作品共20件,并持续到10月20日。

在展厅现场,前来观展的嘉宾们都饶有兴致地欣赏佛山剪纸和家私新中式风格的家具。他们拿起手机,频频拍下这些精美的剪纸和家具产品,并与其合影,对此表现出了浓厚的兴趣。

“佛山剪纸+佛山制造” 引领家居国潮风

一,始于元末明初,至今已有一千多年的历史。在佛山,铜凿剪纸是佛山剪纸中最具特色的一个品种,以金色的铜箔为原料,用铜凿反复敲凿,并着矿物颜料而成,由于原料为佛山特有的铜箔,来源稀缺,加之敲凿技术难度较大,这种剪纸艺术在佛山曾经一度消失。

2009年,饶宝莲拜国家级非遗传承人陈永才为师,开始走上了传承和弘扬佛山剪纸艺术的道路。同年,在陈永才的指导下,饶宝莲凭借老师保存下来的几张小小的铜凿剪纸作品,反复摸索钻研,使消失了30余年的佛山铜凿剪纸复活了。

而后,饶宝莲再次大胆创新,运用矿物质颜料,采用立体浮雕手法,在现代铜箔上用纯999真金进行创作,色彩鲜艳、珠光闪闪、高雅华贵的作品得以显现其独特的艺术魅力,饶宝莲自创金铜凿剪纸,让剪纸可以保留更原本的色彩。

为了此次展览,饶宝莲花费了超过4300个小时的时间创作了一批作品,将金铜凿剪纸和铜凿剪纸艺术与家居结合

的传承需要社会各界的助力,感谢顺德皇朝家私让佛山剪纸文化发扬光大,并拥有了更高的展示平台。

“我们抡钎头敲汤,大胆探索将非遗文化融入家具软装设计,尝试利用佛山非遗与家具制造引领国人当代潮生活。”佛山市顺德区皇朝家私有限公司(以下简称“顺德皇朝家私”)总经理梁国开介绍,顺德皇朝家私一直倡导文化传承,产品已覆盖世界各国数以十万计的家庭,“大力推广佛山非遗文化,不仅是企业商业发展的方向,也是企业应尽的社会责任,企业将秉承创业初心,持续推动传统文化传承与发展。”

“例如,我们可以将(金)铜凿剪纸镶嵌到实木家具里,或者将剪纸打造成系列家具的配饰。”饶宝莲表示,南海九江、顺德龙江、乐从都是佛山家具制造业的大镇,下一步将探索剪纸技艺如何更好融入家具设计上,保持家具制造和传统文化结合方向不变,让佛山家具更有佛山文化特色。(珠江时报)

股价离奇闪崩、陷入经销商维权旋涡……南京我乐家居股份有限公司当下正处于多事之秋。日前,我乐家居对外发布《控股股东及实际控制人关于股票交易异常波动问询函的回复函》称,不存在影响公司股票交易异常波动的重大事项,不存在应披露而未披露的重大信息。

除此之外,在2020年上半年定制家居行业整体降速明显的情况下,我乐家居却“逆势”实现正增长,净利润同比增长3.8%,而其在与无锡原经销商党勇强的案件纠纷中,却发生起诉后又撤诉等情况,也持续引发市场关注。

股价闪崩跌停

因股价连续三个交易日跌停,我乐家居一度站上“风口浪尖”。

公开信息显示,在9月21日午后,我乐家居股价闪崩跌停,而在随后的9月22日、9月23日,我乐家居也连跌跌停,其在三个交易日内,市值累计蒸发掉13亿元之多。对此,多家媒体报道称,我乐家居投资者或遭遇“杀猪盘”,梳理相关信息可知,“杀猪盘”是一种网络交友诱导股票投资等类型的诈骗方式,基本含义是“指放长线‘养猪’诈骗,养得越久,诈骗得越

狠”。

在上证e互动平台上,有投资者于9月22日发问称,“请问贵公司今天股价跌停的原因是什么?是否有该披露而未披露的信息?”此外,还有投资者表示,“近期我乐股价波动较大,给公司在资本市场带来较大的负面影响”。

“近日,公司关注到有媒体报道市场上存在有人利用直播间、微信群向股民推荐买入我公司股票的情形”,我乐家居在9月23日公告称,经公司、控股股东等自查,“各方均未策划、参与该事件,亦未授意他人策划、参与该事件,与该事件无任何利害关系”。值得注意的是,9月18日,证监会官网发文称,“股市黑嘴”“非法荐股”等违法活动是资本市场的“毒瘤”,严重扰乱证券市场秩序,损害投资者合法权益,证监会“部署派出机构启动了为期三个月的专项整治行动”。

我乐家居也在回复中表示,“本次股价的异常波动给公司所有投资者都造成了严重的损失”,其坚定支持证监会严厉打击“股市黑嘴”“非法荐股”“场外配资”及相关“黑群”“黑APP”的专项整治行动。

股价大跌、经销商维权“拉锯战” 我乐家居逢“多事之秋”

不过,有媒体报道称,在8月17日~9月4日的企业股价高位期,南京开盛投资中心(有限合伙)(以下简称“开盛投资”)通过竞价交易方式减持164.85万股,套现约2701.88万元。而天眼查显示,开盛投资持股54.33%的大股东汪春俊,即是我乐家居副董事长、总经理。

“在其减持结束至9月21日前的10个交易日,股价走势较为平稳,与近日股价异常波动并无关联”,我乐家居回复称,其此前已在2020年7月25日披露减持计划,“开盛投资为员工持股平台,减持过程中,股东的减持信息是及时公开透明的”。

逆势增长之惑

除了在9月末突遭股价闪崩事件外,在定制家居上市公司“跌声一片”的上半年,我乐家居颇为亮眼的业绩,也引发外界关注。

Wind数据显示,在2020年上半年报告期内,我乐家居实现营业收入5.38亿元,同比增长2.29%,归母净利润为0.47亿元,同比增长3.8%,扣非净利润为0.34亿元,同比增长0.51%。

对比定制家居上市公司业绩数据可以发现,欧派家居上半年营收同比减少9.88%,归母净利润同比下降22.70%,索菲亚营收亦同比下降18.70%,归母净利润下滑12.35%,而志邦家居等净利润皆出现较大幅度下滑,我乐家居成为9大上市定制家居同行中,唯一实现营收、净利润双增长的企业。

不仅如此,国家统计局发布的2020年上半年规模以上工业企业主要财务指标(分行业)显示,家具制造业2020年上半年营收同比下降15%,营业成本同比下降14.8%。

在多家定制家居上市同行营收净利润增长皆乏力的大背景下,我乐家居“逆势”增长的原因是什么?“一方面公司持续打造新品和畅销品;另一方面公司聚焦高端制性的品牌升级战略”,我乐家居回复称,其深耕渠道建设,“从用户端和经销商端两方面双向挖掘新增长点,直营业务与大宗业务同比增长较快”。

尽管如此,市场依然有观点认为,我乐家居在“发出商品”等数据上存在“调节特征”,如在我乐家居2020半年报中,“发出商品”期初余额为6473.78万元,期

末余额已快速下降到3005.42万元,有报道指出,此乃“急急忙忙确认收入导致的”。

“公司严格按照企业会计准则进行账务记录,发出商品主要为大宗业务已发出但尚未安装验收的产品”,此外,我乐家居认为,2020年上半年,受疫情影响,行业需求滞后,“后逐期消化致发出商品减少”。与此同时,我乐家居表示,其“持续加强直营渠道建设,直营业务稳健增长,以及2020年第二季度疫情有所缓解,经销渠道的订单有所上升,致预收款期末余额增加”,其强调称,“存货及预收款情况符合公司的产销方式及业务现状”。

除此之外,我乐家居此前与无锡原经销商党勇强的案件进展情况,也受到外界关注。

相关信息显示,我乐家居此前起诉无锡原经销商党勇强侵犯名誉,但却于今年7月向法院申请撤诉调解,并称可补偿党勇强一笔现金,但后者需签署道歉声明、撤诉,记者获得的该份声明显示,含有要求党勇强声称,“正式对南京

产业观察

集美家居转型

多业态综合性商业体

10月28日-11月1日,集美家居大红门旗舰店“我们店庆啦”主题活动将开启。今年是集美家居大红门旗舰店16周年,转型多业态综合性商业体后,开启一站式购物体验,还设置包括充值直抵货款等优惠促销,提升家居消费热度。

10月21日至27日,消费者可在集美小程序预约参加“12%补贴储值”活动,如充值1000元送1200元直抵货款等。据介绍,本次活动中心储值特别设置了三个档位,给消费者更多选择性。与此同时,大红门商场携手品牌服务再升级,10月20日-28日,报名预约可享受免费清洗冰箱、洗衣机服务。此外,活动期间,集美家居大红门旗舰店的老顾客还可获得特殊优惠。

据悉,集美家居大红门旗舰店经过不断的升级、改造,成功转型多业态综合性商业体,为消费者提供了集家具、建材、家装、餐饮、娱乐、儿童乐园、电影、大健康等“一站式”购物场所。

(集文)

顺丰快运推出家居

送装一站式服务

本报讯 近日,顺丰快运宣布自10月19日起面向板式家具、家电、软体家具、卫浴,推出覆盖送装、安装、验收、清洁、售后的家居送装一站式服务。

具体而言,板式家具可享受入户、测距、安装服务,家电可享受入户拆包、通电验机服务,软体家具享有入户、拆包、摆放服务,卫浴则享有入户拆旧、包装等服务。

顺丰快运在全国40座核心城市自有安装工程师超700个,与50家直营专业安装公司合作的安装师超6万个,且在10家全国型合作平台与80+师傅签订了合作协议,全力保障家居送装一站式服务。

另外,客户可自主选择上门安装时间,3万派送小哥与6万安装师傅联合行动,平台按约送装达成率可达99.9%。

与此紧密相关的是,上周,顺丰快运宣布旗下产品全面升级,为客户提供20KG+全供应链环节物流服务。

在产品升级中,顺丰快运提出定义标准,打造零担快递化服务,推出家居送装、家电仓储、个性宅服、电商交仓、城配搬运、定制包装服务。其中,家居送装满足大件家具送装需求,电商交仓、电商仓储满足大件电商需求。

(文顺)

法院公告

丁玉平、潘鹤林:本院受理中国工商银行股份有限公司南京城南支行诉你们金融借款合同纠纷,现依法向你公告送达起诉状副本、举证通知、举证通知书及开庭传票,自公告之日起60日内向本院提出答辩状,逾期视为放弃答辩权。本院于2020年10月15日开庭,并于举证期限后的第3日下午2时30分(节假日顺延)在本院第三十二法庭开庭审理,逾期即依法缺席判决。

江苏淮安市清江浦区人民法院 袁一:本院受理原告公告送达起诉状副本、举证通知、举证通知书及开庭传票,自公告之日起60日内向本院提出答辩状,逾期视为放弃答辩权。本院于2020年10月15日开庭,并于举证期限后的第3日下午2时30分(节假日顺延)在本院第三十二法庭开庭审理,逾期即依法缺席判决。

江苏淮安市清江浦区人民法院 袁一:本院受理原告公告送达起诉状副本、举证通知、举证通知书及开庭传票,自公告之日起60日内向本院提出答辩状,逾期视为放弃答辩权。本院于2020年10月15日开庭,并于举证期限后的第3日下午2时30分(节假日顺延)在本院第三十二法庭开庭审理,逾期即依法缺席判决。

江苏淮安市清江浦区人民法院 袁一:本院受理原告公告送达起诉状副本、举证通知、举证通知书及开庭传票,自公告之日起60日内向本院提出答辩状,逾期视为放弃答辩权。本院于2020年10月15日开庭,并于举证期限后的第3日上午9时30分(节假日顺延)在本院第三十二法庭开庭审理,逾期即依法缺席判决。

我乐家居设计让家更美

我乐销售管理有限公司,我乐品牌的持有人和广大经销商朋友们予以道歉”等内容。

“南京这个案件,我们属于庭前调解的过程”,党勇强对笔者表示,“然后我乐家居居出了这个声明,说愿意给我补偿35万元,但我需签署声明,无锡案件也需撤诉,事情也不要再有官司,但是35万块钱太少了,我没同意”,而我乐家居可能觉得“本案案件也要撤诉,所以就撤诉了,我现在等着无锡案件判决”。

“在公司起诉党勇强名誉侵权案审理期间,在法官的沟通调解下,党勇强当时删除了其在网络上对我乐的相关不实信息和严重误导性言论,所以我公司撤诉了”,我乐家居在回复中也表示,其与经销商之间是相互依存、共同发展的盟友关系,“但在法院未正式做出结论前,请大家都能理性客观地对待”。(中国经济报)