（上接D03版）

曾经在家电行业工作多年、后转身家居行业的东方瑞寰集团首席品牌官汤鹏分析认为，家电产品标准化程度高，然而家居产品即使是同一个品牌同一款产品，不同商家所提供的服务也不尽相同。鉴于服务在家居流通中所占的比例较高，“我们要比拼的不是价格，而是我们为消费者所提供的专业度等价值，因此家居行业需要的不是价格战而是‘价值战’”，汤鹏这样表示。

“只要存在家居商业流通就有可能存在打价格战的机会”，陈涛认为，家居行业若想远离价格战的怪圈、走上良性发展的轨道，企业首先要立足于“练内功”，从产品研发设计、生产制造、销售管理、客户服务等环节提升产品的内在品质和竞争门槛，提升企业的品牌消费认知度，提升产品的售前、售后服务，为消费者提供除价格以外的更多附加价值。

其次，在市场竞争中要遵循市场竞争规律，完善企业的市场竞争手段，加强对正确消费观念和消费习惯的引导，避免采用恶意价格竞争手段。除企业的努力外，消费者也要树立理性正确的消费观念，对各种眼花缭乱的价格战噱头冷静，避免头脑发热中招。

D03-04版采写
新京报记者 李麒麟 李玲

业内人士认为，价格战将促进行业洗牌，使品牌集中度增强。

■ 现场走访

活动折扣较多

8月16日，记者走访了位于北五环的红星美凯龙全球家居生活广场，发现卖场在明显的位置有8月18日、19日以及25日、26日促销的相关信息。

记者在现场看到，有一两组顾客正在咨询台前了解优惠情况，还有一个顾客正在广告牌前通过电话了解光大银行内部认购的内容。

8月20日，记者再到该店咨询时，工作人员告诉记者“0元购”的活动只在18日、19日才有，而接下来的25日、26日只有购物换积分、每小时送豪礼以及购物中奖100%等活动，具体的情况还要看各商家如何参与。现场有一家四口的一组人在比较广告中积分送的礼物。

此外，在北苑的集美家居里，好几个商家如精工邦威、东方百盛、亚美特家具等均有特价促销的广告。

据某店员介绍，所卖商品原来就有的8折或9折，再打折相当于7折左右，而一些打折的组合，比如卧室四件套，原来单卖时价格在6000多元的国产家具现在都只有4000元左右。

值得注意的是，有很多商家除折扣外，还有低价样品参与促销，比如绿之岛家具样品促销5折起，强力家具也打出“展厅升级样品6.5折抢购”等。记者发现一位40岁左右的消费者在精工邦威问销售人员某个样品床的价钱，销售人员告诉她两千左右，她说一句“这么贵”就直接走了。

■ 业内声音

合理的价格战将实现“三赢”

●陈涛，一统国际家居副总裁：

价格战的首要条件是企业的资金雄厚，处于良好的运营状态，产品和品牌有较好的消费认同性和品牌美誉度。目前的市场大环境，有企业可能会降低部分产品的毛利进一步凸显产品的性价比，借此抢占更大的市场份额和发展空间。这样做能实现企业、消费者、行业的“三赢”。消费者受益于降价的实惠、企业受益于降价后的市场份额扩大，行业受益于行业洗牌的优胜劣汰品牌集中度增强。

价格战不应成为核心竞争力

●姚刚，欧派橱柜北京公司副总经理

目前的市场上出现的一些低价促销，很难说是一种价格战，价格战应该算是低于成本的一种比较极端的方式。目前最多也只能算是商家的一种让利，一种正常的让利行为。家居行业差异化还比较大，每个企业都有每个企业的特点，可能更多的还是要去关注如何去满足客户的需要、关注品质服务，价格战充其量只能是一个营销的手段，一定不能成为核心竞争力。

责编 刘朗 图编 高玮 美编 顾乐晓 责校 张彦君

ENJOY KITCHEN 乐在厨房
志邦厨柜通过ISO9001:2008/ISO14001:1996质量/管理体系认证
高新技术企业 2011 | 中国环境标志 2009 | 中国家具行业20年突出贡献企业 2009 | 中国橱柜行业标准参编单位
志邦厨柜强势登陆 CCTV1《黄金剧场》 CCTV3《星光大道》

红星美凯龙东四环店	67728299	居然之家北四环店	84642322	业之峰装饰青塔店	88219055
红星美凯龙西四环店	63817966	居然之家金源店	88873433	业之峰装饰北苑店	84931598
红星美凯龙朝阳路店	85596308	居然之家十里河店	87364615	亚光亚装饰店	82232366
红星美凯龙北五环店	64828502	居然之家玉泉营店	83678786	合建装饰店	84629351
蓝景丽家大钟寺店	82119843	居然之家丽泽店	63708625	轻舟装饰店	85376550

抢购热线：010-84982435 全国招商热线：021-50101212 www.bj.zhibang.com

环境认证 微笑行动