

东鹏瓷砖洁具歌友会走进周口

韩国“热舞天后”米娜、“情歌王子”邵正宵亲临助阵

□记者 田松平

本报讯 7月20日，东鹏瓷砖洁具“大牌约惠，签载难逢”明星歌友会引爆在即。韩国“热舞天后”米娜、“情歌王子”邵正宵亲临助阵，劲歌热舞拉开7月全城热恋，带领消费者畅想东鹏狂欢之夜。

届时，更有超值优惠坐等你来拿！即日起到7月20日，客户在周口东鹏门店交付100元即可获得您意想不到的五重豪华大礼包！另外，提前下单，坐等拿货不用愁，并且还有满额即送大牌歌星门票哦！你见过韩国“热舞天后”米娜的绚丽舞姿吗？你听过“情歌王子”邵正宵的款款情深吗？满额即送门票哦，另外还有机会获得明星正版签名CD、签名海报，与明星零距离互动，让明星为您而唱！

2014东鹏瓷砖洁具“大牌约惠，签载难逢”——

东鹏万人团购暨总裁明星签售歌友会（周口站）活动期间，凡是下定满额后，即可参加“+1换购”活动，可换购相应超值产品及相应豪华礼品。东鹏马桶、东鹏水龙头等豪利等你来换！更有砸金蛋，赢免单活动，现场下定满额后，即可凭订单即时砸金蛋一次，以此类推，100%中奖，只限活动期间！

与此同时，东鹏厂家精心为消费者在活动期间准备了数百款抄底产品及特价产品，让利全城。活动当天，总裁驾临，更有神秘折扣现场揭晓。明星保价，全年买贵返差价。

活动期间，凡购买东鹏瓷砖交定满额或购买东鹏洁具交定满额后，即可凭定金单现场领取抽奖券一张，参与7月20日东鹏明星签售当天的抽奖活动。以此类推，交得越多，中奖机会越大。智能马桶、彩电等丰厚礼品诱人参与！赶紧来抢购吧！



家居商家如何辩证三个“拐点”

家居建材业发展至今，可谓是经历了不少挫折。2014年的家居建材业更是充满了机遇与挑战的一年，近年来定制家居、绿色家居、家居电商被炒得热火朝天，对于家居商家该如何来辩证看待这三个“拐点”呢？

拐点一：家居定制

据官方数据统计，中国消费者一年对衣柜的需求大概是7000亿元，而中国工商协会里面定制衣柜的注册商家有三千多家，面对家居行业中的其中一个行业就有如此大的潜力，而对于整个家居行业来说，潜力巨大。而目前市场上备受欢迎的定制家居，将成为家居界又一个热点和拐点。

家居行业是一个古老的传统的手工制作行业，而我们工业化、机械化生产的、环保的、讲究个性化、讲究功能化、讲究设计的这样一个行业还是非常年轻，所以我们觉得目前这个行业依然是非常朝阳的一个行业，当然我们企业也是非常具有这种竞争性和成长性的这样一个企业，所以我对这个行业以及企业都是充满信心的，我们没有看到这个行业里面有太多的低潮。

拐点二：家居电商

2014年，家居电商发展将成为家居行业发展的主要方向，传统与电商之间的博弈将成为行业竞争的主戏。不管是电商还是传统，不管是拥抱电商还是反对电商，电商发展都将是家居企业关注的重点。发展电商或固守传统，或许已经成为家居行业每个企业的生死选择。

再看看家居生产企业的电商发展之路。目前大多数企业的电商发展还只是在企业中成立一个电商部门，在天猫京东开设店铺，销售网上特供的商品。这是我称呼的“电商双轨制”。严格意义上，这样的电商发展与企业原有的传统业务是不相融合的，甚至在某种程度上还有相当的冲突。这样的电商发展并不能增强企业传统业务的核心竞争力。

所以，我们不但要把握电商发展的趋势，更要把握电商发展的方向。我们要把电商发展看做是企业的物种进化，发展方向决定电商基因，优胜劣汰，适者生存。

拐点三：绿色家居

近两年，国内绿色环保市场随着消费者的需求迅速发展起来，并且已经逐渐形成了一定的规模。“绿居材——绿家居3G审核服务研讨会”透露今年绿色家居市场规模694.4亿元。目前家居市场上的产品销售无一不将绿色环保的口号打在第一位，其中就包括了涂料行业、整体家居、吊顶、厨衣柜等。绿色家居可谓是在家居市场中商家的另一个拐点。