

银座家居 九载风雨著繁华

弹指春秋，刹那芳华。

2003年8月，银座家居第一家门店落户北园大街，至今已走过九年历程。在这九年间，银座家居不仅在济南又连续开设了两家门店，还将经营的触角延伸到了淄博、威海、东营、临沂、滨州、潍坊等地市，基本上实现了全省重点城市布局，重点城市辐射周边的战略格局，“家居帝国”的版图如行云流水，一气呵成。

这九年间，国内外经济如过山车般跌宕起伏，国内一线家居卖场纷纷进军山东，竞争环境错综复杂。然而无论外部环境如何变幻，银座家居坚定目光步履铿锵，始终走在山东家居行业的最前端。

精耕九载，实现全省战略布局

“在家居建材零售行业，要想拥有强势竞争力，必须靠‘规模与连锁’说话。”银座家居负责人在接受记者采访时如是说。在家居界，靠经营连锁和扩大规模迅速占领市场已经成为行业内一种心照不宣的共识。

纵观银座家居过去九年的发展历程，也无不印证了此番观点。2003-2007这5年间，国内房地产出现了波澜壮阔的发展景象，作为下游家居行业的银座家居也迎来了发展的春天。凭借鲁商集团强大的集团背景和资金实力，2005年银座家居便着手进入威海市场，并于同年8月份在淄博成功拓展了第一个异地店。到目前，银座家居已先后在淄博、威海、东营、临沂、滨州、潍坊等城市开设了分店，总营业面积近80万平方米，成功覆盖鲁南、鲁中、鲁西北、胶东半岛等重点地区，并稳固占据了所在城市中高端家居

流通市场的龙头地位，在市场占有率、品牌知名度、美誉度、忠诚度方面远远超越竞争对手，赢得消费者的高度认同，成为消费者家居消费的第一选择。

创新服务 首推全程一站式专家导购

快速扩大规模占领渠道的同时，银座家居人并没有忘记，在家居流通行业，尤其在产品质量、款式严重同质化的今天，唯有服务才是在市场中获胜的法宝。

正是遵循这一规律，自创业之始，定位高端的银座家居就把服务意识作为企业的生存命脉贯穿于企业的每一个细节中。早在2004年的3·15，刚刚开业第二年的银座家居就在业内第一个做出了“绿色环保，先行赔付，差价返还”的三位一体服务承诺。之后又屡开行业先河，第一个实行了“顾客满意签单制”，第一个推出了“环保放心商场”十条新标准，创新服务，服务创新，让泉城市民真正体会到“购物银座，享受生活”。

在山东家居行业萎靡不振的2012年，各大家居卖场推新乏力，银座家居率先在行业内推行“全程一站式专家导购”特色服务，通过银座家居的专业化管理平台和资源整合能力，建立起一支专门的专家式导购服务团队，为有需求的顾客量身打造设计咨询、商品导购、饰品搭配、装修知识等一系列配套导购服务，最大化地一站式满足顾客的全方位需求。

九年来，银座家居一直致力于创建专业化的主流家居商场和品牌化的优质服务，引领着山东家居业的发展，并为美化人们的家居生活而不断努力。

情系公益，企业成长始终胸怀社会

九载光阴，铅华洗尽。如今蒸蒸日上的发展势头，离不开社会的关注和支持。银座家居在快速发展的同时，也始终不忘情系公益胸怀社会，认真践行着企业的社会责任。

“一个企业对公益事业的贡献不仅仅在于其本身的参与，更在于在企业里营造爱与感恩的氛围，倡导一种全员重视、热心公益慈善的企业文化。”银座家居负责人在接受记者采访时这样阐释企业的公益行为。

今年六一，为了让边远山区的留守儿童度过一个快乐的节日，银座家居积极发起“爱心同行圆梦六一”活动，将40名山区留守儿童接进城逛公园、看电影，度过了一个难忘的“六一”儿童节。2011年，在银座家居中心店一周年的活动现场，作为“寿星”的银座家居中心店主动向曙光工程捐赠5万元善款。今年的5月28日，银座家居上下员工自发捐款近二十万元给山东慈善总会，得到了慈善总会和社会各界的一致认可，她用实际行动诠释着一个企业公民的社会责任。

“过去9年发展取得的辉煌成绩，仅仅是我们发展过程中一个小小的里程碑，早日发展成国内一流的家居连锁品牌，才是银座家居人的理想和期盼。”银座家居负责人总结过去，展望未来。2012年，向着“国内一线”发起冲锋的号角已经吹响，未来几年，银座家居人将不懈努力，锐意进取，相信在不远的将来，大家一定会看到更多的惊喜和奇迹！

文/李玉坤

业内资讯

居然之家升级改造 重装开业

在炎热难捱的酷暑中，济南居然之家北园店又悄然进行了一次升级改造，以销售排名和客户投诉率等指标，对场内所经营的品牌进行优胜劣汰的遴选。清退了一批消费者并不认可的品牌，并从全国联盟队伍中选拔品牌直接空降济南，为济南家居市场再添新活力。日前，全新的居然之家北园店已经完成蝶变，置身其中，优雅、尊贵、卓尔不凡的舒适感觉让消费者更有理由坚信，装房子，买家具，只来居然之家。

产品系列全，定位高精尖

这次居然之家北园店四个楼层超过半数的商铺都同时进行了升级改造。经过调整后，笔者看到，店内一、二层为地板、瓷砖、洁具和橱柜、衣柜、木门、壁纸等建材展区；三、四层为软体家具、板式家具和实木家具、古典家具等家具展区，各种风格类型产品归类展示，可比性与可搭配性都非常强。

在这里，不仅消费者所熟知的家居大牌全都能够找得到，而且不少“传说”中的高端品牌也可以一睹庐山真面目。因为，居然之家北园店的此次调整，最大的特点就是高品质化。居然之家北园店摆脱了传统商战的纠缠，在北园大街树立起了高端精品的大旗，给消费者提供最尊贵的服务。而要完善充实这一定位，前提就是进驻品牌必须高品质化。但同时，居然之家山东区经理张晨表示，提高商品性价比是维系商场生存发展的基石，我们要为消费者把关，做到同品牌系列产品，在居然之家最实惠。

提高服务质量，全程陪伴

重装开业在即，为规范展员日常工作要求，保障顾客得到最全面的照顾，感受尊享服务，居然之家财务部联合业务部日前再次对各楼层展员开展全方位的培训。强化了居然之家“服务为本，诚信为本”经营理念。居然之家之所以成为行业标杆，相当程度上得益于其强大的服务体系。

在先行赔付、差价补偿、30天无理由退换货等服务承诺成为行业标准之后，居然之家再次走在队伍的前列，年率先推出安装送货零延迟服务，把“向消费者倾斜”的经营理念做到极致。确保消费者在居然购物全程无忧，一切尽在掌握，将繁琐的家装过程变成一次尊贵的购物之旅。

“我为奥运狂 家居疯狂购”

红星美凯龙伦敦奥运献礼 8月11日起激情上演

去不了伦敦现场?同样感受奥运激情!红星美凯龙“我为奥运狂，家居疯狂购”于8月11日-8月19日激情上演。百万元返现，9天独享；千余款商品，5折封顶；超低价秒杀，低至2折。经历了“再次遇见你-夜宴II”的火爆销售，500余厂商再次发力，红星美凯龙撼动泉城家居价格，带您走进奥运激情时刻。另有知名主持人现场签售，8月19日，惊喜折扣神秘开启!

百万返现 9天独享

激情奥运会，我也来参与!实惠

置家，还是直降靠谱!还记得夜宴时的返现长龙吗?红星美凯龙此次奥运促销长达九天，充分采纳夜宴时消费者提出的需要更多时间来选购的要求。顾客的需要，就是济南红星美凯龙努力的方向，5%高额返现，凭邀请函的返现副券参加此项活动，这次“我为奥运狂 家居疯狂购”继续秉承切实为消费者让利的宗旨，力争为您献上一顿丰盛的家购物奥运大餐。

奥运专供 5折封顶

此次活动商场整合商家提供奥

运3-5折专供品，实惠看得见，总有一款适合您。下面是部分特供品举例：久典一桌四椅专供价6390元，阳光快线套A68专供价4780元；酷派思挚爱港湾皮床+三边床垫+床头柜两个专供价7280元；欧普吸顶32W专供价100元；美加华座便器MB-1848专供价799元；蒙娜丽莎瓷砖8FH0092专供价48元/片；威廉姆斯卧房三件套807131专供价9999元。更多特惠专供品详询商场各展厅。

超值秒杀 幸运抽购

超值秒杀活动此次采用新的形

式，8月11日、18日下午3点举行两轮秒杀活动，每次秒杀60款1-3折大品牌家居名品。活动采用摇号的方式产生秒杀品认购资格，两次秒杀活动之间抽奖箱不清空。每次的秒杀环节都成为红星美凯龙活动的一大亮点，也是消费者十分喜爱的劲爆让利形式，商场将提高管理规范并同时提高整合商品的能力，为消费者持续不断地提供各种超赞的秒杀品。

“夏不为例 扮靓泉城”

8月19日下午 14:00-18:00，

红星美凯龙将携手济南电视台联合蒙娜丽莎瓷砖、尚品宅配、开开木门、爱蒙床垫、左右沙发、皮阿诺橱柜、九牧卫浴、顶上集成吊顶、圣拉格地板、国安佳美等品牌进行现场签售，届时会有知名主持人到场揭晓神秘折扣，夏不为例，扮靓泉城。

咱老百姓，去不了伦敦现场，同样感受奥运激情!红星美凯龙全体厂商与员工蓄势待发，“我为奥运狂，家居疯狂购”8月11日-8月19日期待您的驾光!让我们一起见证这个夏季的激情时刻，蝶变万家，扮靓泉城!

Der 德尔地板

上市公司 股票代码: 002631

8月18日 德尔与您见证奇迹

火爆预定中...

奇迹一：凡活动期间进店意向顾客均可领到精美小礼品一份。

奇迹二：活动期间预交200元预订金，便可拿走好好拖套装一套。

奇迹三：2012年伦敦奥运会中国运动健儿将为泉城人民而战。

奇迹四：全民运动惠民抢排队礼。

奇迹五：活动当天将掀晓集团总部王者特价。

奇迹六：空调、钻戒、山地车等重重大奖等你来拿。

奥运奖牌刷新优惠力度

地址：居然之家北园店 活动热线：83161311

红星美凯龙店 活动热线：55530357