

网上开店研究：家居品网上开店 价格是座山



网购 只有想不到的 没有买不到的



某 B2C 的网购页面上关于家居的产品也非常多

同事小许前两天刚从淘宝购买了一套书房家具，包括书架、写字台，沙发一并搞定，送货到家还负责安装，不出一个星期，他的书房从选购、下单到安装完成全部搞定，而且小许没浪费一点时间。“东西挺好的，很配我的房间，工人安装的质量和服务态度也不错。”小许对于自己的第一次大型家具的网购非常满意。

如今，随着网络的越来越发达，网购，因为其便捷，讯息量大，价格便宜而受到越来越多人的追捧。“我的衣服、化妆品、包包、鞋子……80%是网上购得。”在 IT 工作的小姐妹小楼就是一个网购达人，因为平时工作比较忙碌，也讨厌人多的地方，于是网购成了最佳选择，和小楼一样想法的人还有很多。“但是大型的东西，如家具这些我还是觉得实地去购买比较好”，很多人都会有小楼的心态，因为大件东西花费又大，不实地考察肯定不敢轻易下单的。当然，现在也有一批类似小许这样的“懒人”，已经开始尝试家居类的网购了。

消费者：比较认可实体店+网店的品牌家居

记者在焦点网曾经做的一个调查显示，10%的人表示已经网购家居；70%的人表示不会网购家居；45%的人表示只要有实体店的家居品牌，会考虑网购，但是也会先去考察下实际产品；有 80%的人表示购买家居首先会在网络上查看下东西的口碑，网络报价等；40%的人表示有网购过小家居，比如茶几、窗帘、小五金等产品；从上面的调查来看网络已经成为消费者查询

产品质量，比较价格的很重要途径，当然直接下单还是比较谨慎。

从消费者的调查中我们得出这样的结论，首先，网店需要有实体店支持，对于上千元以上的产品，很多人都不会轻易下单，一定会先去实体店考察下，对其有大致了解。“如果有实体店，我会觉得比较放心，至少它的售后之类的我有地方可以找。”很多消费者都会是这种心态；其次，购买有品牌的产品，“要网购大件产品，我肯定会选择有品牌保证的，不然肯定不会买，毕竟是大笔花销。”消费者小王说。的确，有品牌的产品给人以信任感，因为其品牌的知名度和实力能让人放心。

商家：经销商价格难统一 网店想说爱你不容易

“我们前不久将我们品牌的网店关了，因为生意太好了。”为什么生意好还关门，记者很奇怪，“因为，网上的销售影响到了我们经销商的利益，而且价格也偏便宜。”广东东莞星星索家具的陈先生和记者网上聊时说到。的确，很多企业，尤其是对于全国各地有经销商的家居企业来说，网店的透明兼便宜的价格让很多经销商不满意，“网上少了很多店面租金等费用环节，价格当然会比我们开店的便宜。厂家的做法对我们来说很不利。”很多经销商并不喜欢有网店。

“网络肯定是个趋势，我们会用一种更好的办法来协调经销商与我们销售的利益的”，不久前在萧山召开的尚高卫浴经销商大会上，尚高董事长曹工就说到，“我们很重网络营销，接下来将会花更大的精力去发展网络这一块。”大会上，尚高还就专门邀请了网络营销专家赵冰女士为大家做网络营销的演讲。

几点建议：厂家统一安排很重要 线上线下服务要一致

为了协调厂家与经销商之间的矛盾，真正达到网购与实体店销售同步，个人觉得几点建议还是可以参考的。首先，厂家统一打造网店，网络的销售量算在各地总经销商的销售量上，送货和售后服务有地方经销商来执行；其次，线上线下要统一对待，不管是网购还是实际购买，只要是该品牌的，售后服务一定要到位，做到线上线下一样。其次，网络营销很重要，虽然有网络店面，但是对其网络店面的设计、排版也很重要，要让消费者一目了然，并且方便“货比货”。