



项目经营策略

(含市场、产品、品牌、销售策略等)

1、市场策略

(1) 市场定位规划

- 1) 避开家居高端市场竞争，打造社区合理利用空间创意设计连锁模式；
- 2) 定位成为最符合社区人群需求的家居定制公司；
- 3) 主打品牌合作旗子，以品牌联动合作作为宣传卖点，突出公司实力宏厚、安全又保障的优势；
- 4) 整合社区资源，充分挖掘社区人员兼职推广宣传广大市场的优势；
- 5) 走连锁加盟模式，用最轻资产做出家居定制品牌。

2、产品策略

- 1) 根据小区各种户型，预先做好每个户型的多种不同风格的方案供客户参考。

优势分析：预先做好相对应的户型方案，能快一步抢先于同行给客户灌输先入为主的思想，吸引大批客户流量；同时方便客户对照效果图挑选设计风格，简便交流方案流程，提高谈单效率。

- 2) 设计多户型可用的家居配套方案，用活动捆绑销售
- 3) 衣柜、橱柜两大类相结合，一站式全屋配套定制
- 4) 家电、装饰产品搭配销售

3、品牌策略

发挥网络和实体店铺的双重优势，加快品牌建设。通过“线上平台推广—线下人员销售—实体店产品体验—云端方案挑选与设计—工厂智能化生产—产品安装交收—回访登记”的方式建立起一体化的流程，更好地开展辅导工作，更有利于公司推广与发展，打造口碑传播，让客户把公司的品牌传递给他的亲朋好友。



1) 创新项目、突破点：引入品牌家电产品、装饰饰品搭配、建立家居产品一体化选购平台，结合品牌借势推广宣传。

2) 核心竞争力：衣柜、橱柜板块相结合，配套家用电器、装饰饰品一体化设计。

3) 公司文化：积极进取、开拓创新、团队合作，荣辱与共。

4) 对员工要求：工作有热情、有责任心、勇于挑战困难、有团队精神。

5) 推广宣传：海报宣传、传单宣传、横幅宣传、设点宣传，本公司自己的网站，城市论坛发帖，在各自媒体网站或公众平台推广宣传，与小区合作，保持消息灵通，适当的增加媒体宣传力度。后期以口碑等多种宣传方式并进。利用好新的团队深入市场搞好全方位多角度的宣传。通过定点宣传、传单宣传的方式、抽样调查等方式进行。也可以通过相关的促销活动的方式争取在竞争激烈的市场中打响第一炮。

4、销售策略

1) 市场开拓战略：运用最新的 VR 技术，打破行业常态模式，进入定制家具的中端阶层，同时开拓家居创意设计以及办公、商业场所的空间创意设计市场，以“我们是你的专业设计助理”的名义，通过提高顾客在设计过程的参与度来增加顾客的消费体验，用创新、优质的服务态度开拓市场。

2) 市场发展战略：开发网络交易平台，打造一站式服务专业性、设计多样性、买卖简易性、价格实惠性、结合设计推广网络平台，做好线上推广服务，线下体验设计。

3) 混合市场战略：联合各种家居装饰品牌做完善的空间搭配设计，实现商业联盟发展，增加企业的竞争实力，串联交换客户资源。

4) 树立良好的公司形象

公司的服务标准和企业理念：我们是您的专业设计助理。

5) 客户目标

小户型家庭、单身公寓业主群体、白领中新阶层人员；以及“个性化”需求客户群体。

7) 全方位立体化的销售策略

目标：打造一个在广东地区有一定影响力的品牌。



重点：信誉、质量、保证、服务、体验。

策略：推出适合客户的方案，提供高品质服务、专业的线下体验。

路径：

①专业化的服务网站，在各信息网、博客、论坛上宣传自身服务内容和优势；

②传单、海报轰炸人群密集地带，如小区、商场周边、公园等；

③交通要道上的实体店铺，做好咨询服务；

④报纸、广播、新闻的相关报道和采访、渲染；

⑤通过丰富的人际关系，发挥亲朋好友的宣传作用，同时可以与各种商业公司合作，通过品牌活动互动等方式更好的打造自己的品牌。

8) 推广模式

跟附近小区物业取得联系，达成合作共识，在各小区电梯内投放一系列广告，把一些优秀的案例制作成大型海报，张贴在显眼的、人流量多的公共区域，制作相关活动传单，分点到各楼盘、街道、商场派发，同时在一些网络平台或者自媒体平台发布相关的广告内容，连同七子其他项目共同合作，以选购换取积分到店换取相应礼物或优惠，以此提高曝光度与知名度，引流到店，接着巧施话术技巧，取得免费量房机会，设定楼盘最优惠套餐名额上限，用活动打折优惠，签单部分业主，做成可展示的样板间，（这样做可调节活动气氛，让业主主动争取优惠名额，同时能扩大宣传力度）。