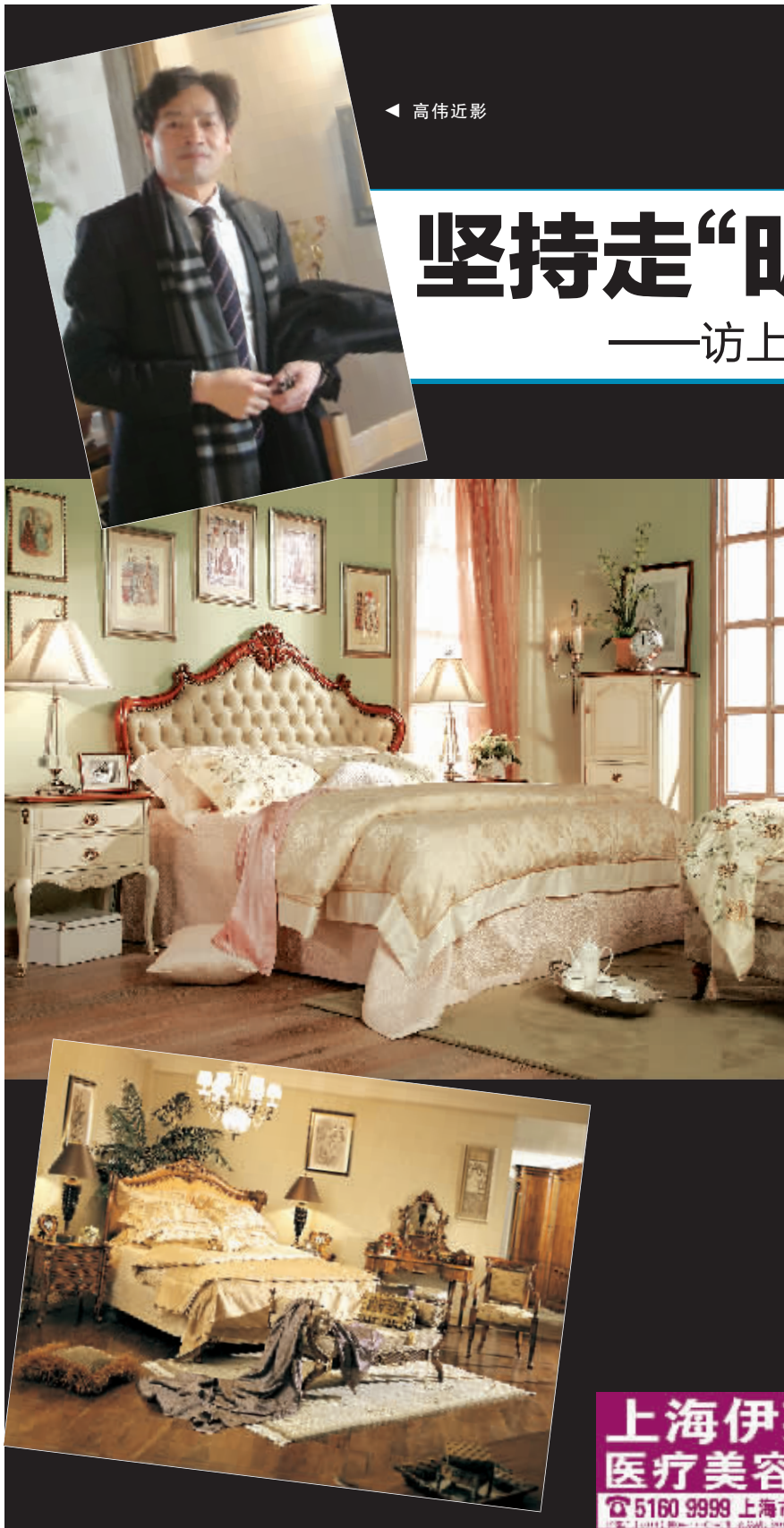




◀ 高伟近影

随着整个家具行业的不断发展，在为消费者提供更好的产品和服务外，如何抵制折扣竞争，保持行业持续健康的发展，真正做到保障消费者的权益，已成为家具行业各商家考虑的又一新课题。在这样的思考中，“亚振”家具率先发出“明码实价销售”的倡议，起到了同行的表率作用。

为此，记者来到沪太支路1107号上海亚振家具有限公司，采访了该公司董事长高伟，领略了中国欧式家具著名品牌稳中求变、服务社会的企业文化。

坚持走“明码实价”销售之路

——访上海亚振家具有限公司董事长高伟

▶▶▶ 立足实价 让诚信检验品牌

记者：现在市场上盛行打折低价销售家具，甚至超低价销售，然而贵公司却在家具业率先倡议“明码实价”销售，这是为什么？

高总：目前在一些家具卖场中，长年都以6折甚至3折的价格销售产品，消费者步入家具卖场面对眼花缭乱的低价折扣会倍感迷茫，无从下手。偶然打折，对消费者来说可以获得实惠，能有效地促进销售，但长年以低折扣吸引人，就说明定价本身太高了。高定价、低折扣，这种价格竞争方式，是市场发展的初级阶段，大多数是为了适应消费者贪图便宜、只看价格的肤浅消费心理。但随着中国家具市场的不断发展和完善，这种故意抬高价格，再以低折扣吸引消费者的销售模式，必将成为一种短期市场行为。同时伴随消费者消费意识的不断增强，深层次消费需求的不扩大，仅以低价作为销售手段的营销策略，已直接影响整个行业持续健康的发展。

去年我们在全国范围内，所有亚振旗下品牌馆都执行全国统一零售价，进行明码实价销售。这无疑吹响了行业发展新时期的号角，引起了社会各界的广泛关注并得到一致赞同。倡导“明码实价”才是真正意义上保护广大消费者的权益，是作为一个立志于做百年品牌的企业发展的必然选择。

▶▶▶ 品牌责任 为消费者树信心

记者：你们倡议的“明码实价”销售家具真正意义在哪里？

高总：我们亚振(A-Zenith)企业始于1985年，建于1992年，凭借“追求极致，永无止境”的经营理念 and 近二十年的奋力拼搏，亚振家具曾获得过各种殊荣，并成为2010年世博会上海馆的合作伙伴。作为家具用品能够荣耀入选人民大会堂和世博会等场所，这本身就代表着一种品牌的责任。

家具行业本身的发展还处于一种成熟过程中，给消费者的感觉就是充斥着一个个不规范的价格陷阱，如果有些企业能够率先用实价面向消费者，相信这本身就是行业走向诚信的积极信号；当然这更是作为一个品牌必然的选择，其实行业内也会有更多的品牌会意识到实价的意义；以最合乎民心的“实价诚信销售”为消费者树信心、保权益。弘扬诚信经营，创立百年品牌。

▶▶▶ 诚信经营 持续以品质立业

记者：你们实施了“明码实价”销售后，实际的销售情况如何？

高总：其实谁都知道想做实价不容易，特别当整个市场都在折扣销售中，亚振实价之初必然充满矛盾。虽然刚开始牺牲了一时的市场销量，但从长远来看，价格绝对透明后，消费者进店购物更安心、放心了，短期调整后我们的销售情况也没有受到很大冲击，反而形势更加乐观，受到更多高端人士青睐，销量也呈上升趋势。当然实价在目前的大气候下，想让所有消费者都能第一时间理解是不可能的，我相信随着时间的推移和国家消费者权益保护力度的加大，行业内更多品牌的参与，亚振A-Zenith品牌的优势必然会更加鲜明，更多消费者的权益也会因此得到真正保障。近年来在保证价格童叟无欺的同时，“亚振”家具将一如既往地以品质立业、务实服务满足广大消费者的各类需求，同时携手海外团队以设计提升品牌的服务能力，为广大消费者提供真正的权益保障和权益享受。

编注：上海亚振家具有限公司实施的“明码实价”销售，是家具行业不断走向成熟的缩影，也是家具行业健康发展的必然趋势。除了职能部门的有效监督和企业自律外，记者也建议广大消费者在面对折扣诱惑时，应更多关注品牌的信誉和商品的价值，更多地思考自己消费的本意，而不仅仅着眼于低价折扣，这样才能真正保护自身的消费权益，享受消费带来的乐趣；同时也促进了整个社会整顿不良的商业风气。

《现代家居》文清 《上海家居》王重和

dm 东明家具广场

另：大型灯具广场 兴明建材市场
商场出资千万 双重大礼连环送

- 1、单张订单满2500元成交价后商场返还8%
- 2、另有机会抽取：
50寸、42寸、40寸、37寸、32寸大彩电等各类奖品。

时间：6月25日—7月3日
(户户有奖 详情见商场海报)

浦东：浦三路 板泉路口 浦西家具灯具：沪太路4301号 兴明建材：沪太路4332号

东明玉器

大师设计制作
专营和田玉(籽料)

地址：浦东家具广场北区大厅

叫车电话：浦东：58531111 浦西：51288888 热线：58530222