

# 高端全屋定制家居品牌运营策略与渠道模式创新研究

陆善斌

千年舟新材科技集团股份有限公司

DOI: 10.12238/ems.v6i5.7733

**[摘要]** 随着消费升级和个性化需求的增长, 高端全屋定制家居市场迎来了快速发展的机遇。本文旨在探讨高端全屋定制家居品牌的运营策略和渠道模式创新。通过分析当前高端家居市场的发展态势和消费者行为的变化趋势, 指出品牌化、个性化和高品质是市场的主要需求方向。结合市场需求和消费者行为, 提出了高端全屋定制家居品牌的运营策略, 包括品牌定位、产品设计、营销推广等方面。最后, 针对传统家居行业的渠道模式存在的问题, 提出了基于互联网和智能化技术的渠道模式创新, 包括线上销售、智能家居体验馆等。

**[关键词]** 高端家居; 全屋定制; 品牌运营; 渠道创新; 市场策略

## Research on the Operation Strategy and Channel Model Innovation of High end Full House Customized Home Furnishings Brands

Lu Shanbin

Qiannianzhou New Materials Technology Group Co., Ltd

**[Abstract]** With the upgrading of consumption and the growth of personalized demand, the high-end whole house customized home market has ushered in a rapid development opportunity. This article aims to explore the operational strategies and channel model innovation of high-end whole house customized home brands. By analyzing the current development trend of the high-end home furnishing market and the changing trend of consumer behavior, it is pointed out that branding, personalization, and high quality are the main demand directions of the market. Based on market demand and consumer behavior, an operational strategy for high-end whole house custom home brands has been proposed, including brand positioning, product design, marketing promotion, and other aspects. Finally, in view of the problems existing in the channel model of the traditional home furnishing industry, this paper proposes channel model innovation based on Internet and intelligent technology, including online sales, smart home experience pavilion, etc.

**[Key words]** high-end home furnishings; Whole house customization; Brand operation; Channel innovation; Market strategy

### 引言

在当今社会经济快速发展的背景下, 消费者对家居生活品质的要求不断提高, 高端全屋定制家居以其高度的个性化和服务化特征, 正逐渐成为市场的新宠。这一趋势不仅为家居行业带来了新的增长点, 同时也对企业的运营策略和渠道模式提出了新的挑战。为了把握市场脉搏, 满足消费者的个性化需求, 高端家居品牌必须进行创新升级, 以保持竞争优势。本文将探讨在这一背景下, 高端全屋定制家居品牌应如何制定有效的运营策略, 以及如何通过渠道模式的创新来适应和引领市场变化。

#### 1 高端全屋定制概述

##### 1.1 高端全屋定制家居市场的快速发展机遇

随着消费升级和个性化需求的不断增长, 高端全屋定制家居市场迎来了快速发展的机遇。并且从问卷调查中也可以看到, 越来越多年轻人选择高端全屋定制家居, 如表1所示。这一趋势的背后, 是消费者对于家居产品的需求从单一的功能性转向了更加注重品质、设计和个性化的方向。在这样的市场环境下, 高端全屋定制家居品牌成为了消费者的首选, 因为它们能够提供更加符合消费者需求的产品和服务。

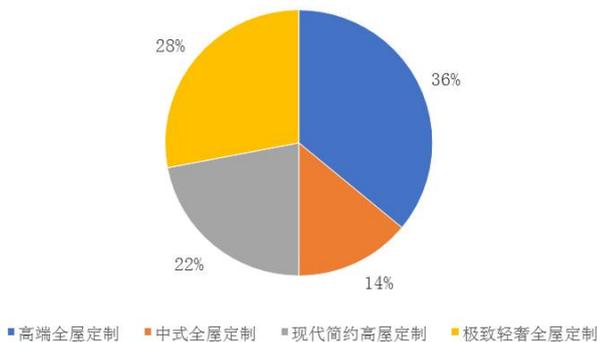
在这个市场中, 品牌化、个性化和高品质是市场的主要需求方向。消费者越来越注重品牌的认知度和信誉度。同时, 消费者也越来越注重个性化需求, 高品质也是消费者的重要需求。

为了满足市场需求和消费者行为的变化趋势, 高端全屋

定制家居品牌需要制定相应的运营策略。品牌定位是非常重要的，品牌需要根据自身的特点和市场需求来确定自己的品牌定位，以便更好地满足消费者的需求；产品设计也是非常关键的，高端全屋定制家居品牌需要根据消费者的需求和市场趋势来设计产品，以提供更加符合消费者需求的产品；最后，营销推广也是非常重要的，高端全屋定制家居品牌需要通过多种渠道来宣传自己的品牌和产品，以提高品牌知名度和销售额。

表 1

年轻人对全屋定制风格的喜爱分布图



## 1.2 高端家居市场的发展态势和消费者行为的变化趋势

高端全屋定制家居市场因其个性化、品质高、服务好等特点，成为了消费者追求高品质生活的首选。在当前高端家居市场的发展态势中，品牌化、个性化和高品质已经成为了市场的主要需求方向。消费者越来越注重家居产品的品牌和品质，他们更愿意选择那些具有知名度和口碑的品牌，而不是那些没有品牌影响力的产品。同时，消费者对家居产品的个性化需求也越来越强烈，他们希望能够根据自己的喜好和需求来定制家居产品，以满足自己的个性化需求。此外，消费者对家居产品的品质要求也越来越高，他们更愿意选择那些品质好、服务好的产品，以保证自己的生活品质。因此，高端全屋定制家居品牌需要根据市场需求和消费者行为的变化趋势，制定相应的运营策略，包括品牌定位、产品设计、营销推广等方面。

## 2 高端全屋定制家居品牌的运营策略

### 2.1 品牌定位

在当前市场竞争激烈的情况下，品牌定位的准确性和独特性对于品牌的发展至关重要。品牌定位需要明确品牌的核心价值和差异化特点，在市场中脱颖而出；品牌定位需要考虑目标消费者的需求和心理更好地满足他们的需求。在高端全屋定制家居市场中，品牌定位要注重品牌的高端定位和个性化服务，更好地满足消费者对于品质和个性化的需求；同时，品牌定位要注重品牌的文化内涵和品牌形象的打造，更好地传递品牌的价值观和形象。在品牌定位的过程中，要注重市场调研和消费者反馈的收集，更好地了解市场需求和消费者行为，从而更好地制定品牌定位策略。

### 2.2 产品设计

在全屋定制家居市场中，产品设计是品牌成功的关键之

一。产品设计需要满足消费者的个性化需求，因为高端全屋定制家居的核心价值在于为消费者提供独一无二的家居体验。因此，品牌需要通过深入了解消费者的需求和喜好，设计出符合他们个性化需求的产品。产品设计要注重细节和品质，因为高端全屋定制家居的消费者通常对品质和细节有较高的要求。品牌需要在设计中注重细节，从材料、工艺、配件等方面提升产品品质，以满足消费者的高品质需求。最后，产品设计需要与品牌定位相匹配，因为品牌定位是品牌形象的核心，产品设计需要与品牌形象相一致，以提升品牌的认知度和美誉度。

### 2.3 营销推广

在品牌定位和产品设计的基础上，营销推广需要通过多种渠道和方式来传递品牌形象和产品信息，吸引潜在客户并提高品牌知名度和美誉度。品牌需要在各大家居展会上展示自己的产品和设计理念，吸引行业内外的关注和媒体报道。通过线上渠道，如官方网站、社交媒体、电商平台等，进行产品展示和销售，提高品牌曝光率和销售额。此外，与设计师、装修公司等行业合作，提供定制化服务和解决方案，扩大品牌影响力和用户群体。通过品牌活动、促销、礼品等方式，增强品牌互动性和用户黏性，提高品牌忠诚度和口碑传播效果。

## 3 基于互联网和智能化技术的渠道模式创新

### 3.1 线上销售

随着互联网技术的不断发展和普及，越来越多的消费者开始通过线上渠道购买家居产品。高端全屋定制家居品牌可以通过建立自己的官方网站或者在电商平台上开设自己的店铺来实现线上销售。线上销售的优势在于可以节省传统实体店的租金和人力成本，同时也可以扩大品牌的知名度和覆盖面。消费者可以通过线上渠道方便地了解产品信息、价格、售后服务等，同时也可以享受到线上购物的便利和优惠。高端全屋定制家居品牌可以通过线上销售来满足消费者的个性化需求，提供更加精准的产品定制和服务。此外，线上销售还可以通过数据分析和用户反馈来不断优化产品和服务，提高用户满意度和忠诚度。

### 3.2 智能家居体验馆

智能家居体验馆通过引入智能化技术，将家居展示和销售与互联网、智能化技术相结合，为消费者提供更加便捷、个性化的购物体验。在智能家居体验馆中，消费者可以通过虚拟现实技术、智能家居控制系统等方式，深入了解家居产品的功能、特点和使用方法，同时也可以根据自己的需求和喜好进行个性化定制。智能家居体验馆还可以通过数据分析和智能化技术，为消费者提供更加精准的产品推荐和服务，提高消费者的购物满意度和忠诚度。

## 4 高端全屋定制家居市场的主要需求方向

### 4.1 品牌化

在当前市场竞争激烈的情况下，品牌化可以帮助企业树立品牌形象，提高品牌知名度和美誉度，从而吸引更多的消费者。品牌化需要从多个方面入手，包括品牌定位、品牌形象、品牌文化等。品牌定位需要明确企业的目标市场和目标

消费群体, 确定产品的定位和差异化竞争策略; 品牌形象需要通过包装设计、广告宣传等手段来打造, 使消费者对品牌产生好感和认同感; 品牌文化需要通过企业的价值观、文化传承等方面来体现, 使消费者对品牌产生情感共鸣。品牌化是高端全屋定制家居企业实现长期发展的重要手段, 需要不断地进行品牌建设和推广。

#### 4.2 个性化

消费者对于家居产品的需求不再仅仅是简单的实用性和美观性, 更加注重产品的个性化和定制化。消费者希望能够家居产品中体现自己的个性和品味, 而不是简单地购买标准化的产品。因此, 高端全屋定制家居品牌需要根据消费者的需求, 提供个性化的产品和服务, 以满足消费者的需求。

在个性化方面, 高端全屋定制家居品牌需要提供多样化的产品和服务, 以满足不同消费者的需求。品牌需要根据消费者的不同需求, 提供不同的产品设计和定制方案。例如, 对于追求简约风格的消费者, 品牌可以提供简约风格的家居产品和定制方案; 对于追求豪华感的消费者, 品牌可以提供豪华感十足的家居产品和定制方案。此外, 品牌还可以提供个性化的服务, 例如提供专业的设计师和顾问, 为消费者提供个性化的设计和定制方案。

高端全屋定制家居品牌还需要注重产品的细节和品质。消费者对于产品的品质和细节要求越来越高, 品牌需要在产品的设计和制造过程中注重细节和品质, 以提高产品的竞争力和满足消费者的需求。品牌需要选择高品质的材料和配件, 注重产品的工艺和制造过程, 以提高产品的品质和竞争力。

#### 4.3 高品质

在消费者对家居产品的要求越来越高的情况下, 高品质成为了消费者选择家居产品的重要标准之一。高品质不仅仅是指产品的外观和材质, 还包括产品的性能、功能和使用寿命等方面。高品质的产品需要具备优良的品质保证体系, 包括从原材料采购、生产制造、产品检测到售后服务等全过程的品质控制。同时, 高品质的产品还需要具备良好的设计和工艺, 以及精湛的制造工艺和技术。在高端全屋定制家居市场中, 品牌需要通过不断提升产品品质和服务水平, 满足消费者对高品质家居产品的需求, 从而赢得消费者的信任和忠诚度。

### 5 高端全屋定制家居市场的未来发展趋势

#### 5.1 智能化

随着智能家居技术的不断发展和普及, 消费者对于家居产品的智能化需求也越来越高。因此, 高端全屋定制家居品牌需要在产品设计和渠道模式上进行智能化创新, 以满足消费者的需求。

在产品方面, 智能化技术可以应用于家居产品的控制、监测和智能化互动等方面。例如, 智能化家居可以通过手机 APP 或语音控制实现家居产品的远程控制, 让消费者更加便捷地使用家居产品。同时, 智能化家居还可以通过传感器等技术实现对家居环境的监测, 让消费者更加了解家居环境的情况, 从而更好地保护家庭健康。

在渠道模式方面, 智能化技术可以应用于线上销售和智

能家居体验馆等方面。通过线上销售, 消费者可以更加方便地购买到自己需要的家居产品, 同时也可以享受到更多的优惠和服务。而智能家居体验馆则可以为消费者提供更加真实的家居体验, 让消费者更加直观地了解家居产品的功能和特点, 从而更好地选择自己需要的产品。

智能化是高端全屋定制家居市场中的一个重要趋势, 高端全屋定制家居品牌需要在产品设计和渠道模式上进行智能化创新, 以满足消费者的需求。

#### 5.2 环保可持续

在高端全屋定制家居市场中, 环保可持续是一个重要的议题。消费者对于环保材料和可持续性的关注度越来越高, 因此, 品牌需要在产品设计和生产过程中注重环保和可持续性。此外, 品牌还需要在营销推广中强调环保可持续的理念, 让消费者认识到品牌的环保责任和承诺。在渠道模式方面, 品牌可以选择与环保组织合作, 推出环保活动, 提高品牌的环保形象。

#### 5.3 服务升级

在这个市场中, 服务升级是品牌成功的关键之一。高端全屋定制家居品牌需要提供更加个性化、专业化的服务, 以满足消费者的需求。首先, 品牌需要建立完善的售前咨询和设计服务体系, 为消费者提供专业的设计建议和方案; 品牌需要提供高品质的售后服务, 包括安装、维修和保养等方面, 以保证消费者的使用体验; 此外, 品牌还可以通过建立会员制度、提供定制化的服务等方式, 增强消费者的忠诚度和满意度。服务升级不仅可以提高品牌的竞争力, 还可以为品牌带来更多的口碑和重复消费。高端全屋定制家居品牌需要不断优化服务体系, 提高服务质量, 以满足消费者的需求, 实现品牌的可持续发展。

#### 结语

本文针对高端全屋定制家居品牌在当前消费升级趋势下的运营策略与渠道模式创新进行了系统的分析和探讨。通过对市场需求的深入理解和对消费者行为的精准把握, 提出了一系列切实可行的运营策略, 包括精准的品牌定位、创新的产品设计和多元化的营销推广等。同时, 还强调了渠道模式创新的重要性, 尤其是线上销售平台和智能家居体验馆的建设, 为企业提供了新的业务增长点和竞争优势。在未来的实践中, 高端全屋定制家居品牌需要继续关注市场动态, 不断优化运营策略, 创新渠道模式, 以实现品牌的可持续发展, 并最终在激烈的市场竞争中占据有利地位。

#### 【参考文献】

- [1] 李慧. 全屋定制设计中的住户需求分析[J]. 居舍, 2024, (14): 10-12.
- [2] 杨建南. 新媒体环境下农产品电子商务品牌化运营策略研究[J]. 新闻研究导刊, 2024, 15 (08): 254-256.
- [3] 陈彦瑶. 人工智能与全屋定制家具设计的融合发展探讨[J]. 鞋类工艺与设计, 2023, 3 (21): 151-153.
- [4] 李萌, 黄杨. 守正创新, 打造原创 IP “破圈” 突围——澎湃新闻原创内容品牌的运营探索[J]. 新闻战线, 2023, (17): 27-29.