

三四线城市如何打通设计渠道，实现销量突围

有一种情怀叫做坚守。有一种力量叫做榜样。在我们冠牛大家庭，有这样的一些人，他们每个人、每个故事、每段话，看似平凡简单，却点燃了许多冠牛人心中的激情与梦想。

今天是“冠牛榜样”系列报导第三期，让我们继续来了解下本期的榜样——冠牛江西抚州专卖店！



抚州地处江西东部，是有名的才子之乡，在这里有着一群专业、专注的冠牛人。冠牛抚州专卖店的掌舵人——抚州经销商杨晶，2012年加入冠牛大家庭，这些年来通过不断地提升了抚州团队的服务意识和标准，不断地发展进步，抚州冠牛店通过优质的产品品质和良好的服务质量逐渐在抚州打开局面。



随着市场的快速发展，个性化的需求越来越强。全屋定制成为了整个家具行业的一个新的发展趋势。2015年杨总紧跟公司发展步伐，立刻主导店铺从一个单独的木门店升级全屋定制家居场景体验店。

随着消费者需求的多样化、个性化和定制化，设计师在家居建材产品的购买过程中发挥着越来越大的作用，设计师的建议甚至被消费者奉为“金玉良言”，这也使得设计师渠道成为行业内一个非常重要的销售和推广渠道。如何经营设计师渠道将成为经销商的核心竞争力之一！



在杨总的带领下，抚州团队通过和家装设计公司强强联合，逐渐地把当地的设计渠道打通了，杨总会定期到家装设计公司维护走访。经过几年的努力开拓目前抚州当地与冠牛合作装饰公司有 50 家，知名设计公司 5 家。2018 年预计销售额突破 800 万，同比去年实现业绩翻番。



冠牛抚州专卖店用长期的坚持和付出，证明了成功没有捷径。追求卓越，成功则会紧紧相随。不是每一次努力都有收获，但是每一次收获都必须付出巨大的努力。让我们携手并进，让优秀成为习惯！