

嘉科米尼：在中国南方市场的坚持与改变

关于南方采暖消费终端的启动问题，我们在嘉科米尼这一全球知名的配件及系统商身上，看到了意大利人的乐观与执着。

现在我们需要做的，就是让南方的终端消费者能够意识到采暖系统对于家居生活所能够带来的改善与好处，并且还需要媒体来对消费者进行概念上的普及与引导。



“我们意大利人经常说贪者必失，意思就是不能追求在短时间内实现一切目标，不然很容易失去一切。”嘉科米尼亚太区总经理法拉罗这样回答关于嘉科米尼是如何在中国市场上进行推广与营销问题时，展现出了意大利人的乐观和直爽，“我们从进入中国市场到现在，无论是营业额还是品牌的知名度，都是逐年提升的，相信一个耐心的态度和执着的坚持能够带来我们所追求的结果。”

2002年正式进驻中国南方市场后，法拉罗以及嘉科米尼总部立刻感觉到这片市场的重要性，并立即在各方面的支持上加大了力度。同时，嘉科米尼也充分发

挥自身的品牌和产品系统优势，大力建设南方市场的零售渠道布局，先后在南京、上海、武汉、成都等重要市场设置了仓库，并以这些城市为据点，将零售渠道逐步向二三线城市下沉。

在一系列基于南方零售市场调研数据的布局后，目前嘉科米尼的地暖产品和系统已得到了南方消费者的广泛认可，其零售份额占比已超过60%，而其南方市场的门店的开拓建设仍在持续推进中。

法拉罗表示，嘉科米尼在南方市场上销售的产品会与欧洲等其他市场保持同样的品质，但也会根据中国南方消费者的各种需求进行改进和研发，以更高的获得南方消费市场的认同度。

“现在我们需要做的，就是让南方的终端消费者能够意识到采暖系统对于家居生活所能够带来的改善与好处，并且还需要媒体来对消费者进行概念上的普及与引导。”法拉罗认为，南方市场和所有的市场一样，都有着自身的发展规律，但这样的推广和引导也是非常有益和必要的。

法拉罗补充道：“随着我们南方消费者采暖意识的普及和需求的正常化，行业的市场主体将越来越密集，同时无论高端还是中低端市场对质量和功能的需求也将更加严格，嘉科米尼为此将会加大投入，建设我们自己的研发中心，以满足中国市场尤其是南方市场的这一需求。”