

- 郑州家居历史上划时代的动作已被镌刻。
- 本届地板节各个经销商的产品激战,为地板节专供的特惠产品喷涌而出,消费者成为最大的赢家。

首届“中原地板节”落幕



在首届家居地板节上,前来咨询的消费者络绎不绝。

□ 晚报记者 马晓鹏/文 吴琳/图

5月27日,由本报主办的为期两天的首届“中原家居地板节”在省人民会堂广场圆满落幕,它不仅给郑州地板行业进程带来了变局,同时也引导该行业向着更加健康有序的方向发展。

众巨头:短兵相接 地板商:贴身搏击

5月26日上午10点,在圣象地板的模特走秀和肯帝亚的激情街舞展示后,各巨头纷纷亮相。在强化地板阵营,圣象、升达、肯帝亚、卡尔玛、宏耐、瑞嘉等一批领先品牌出招了。

在实木地板阵营,圣象·康树、大自然、安信、伟光等一批领先品牌登场了。在实木复合地板阵营,北美枫情、生活家·巴洛克等一批领先品牌发牌了。在竹地板阵营,升达等

一批领先品牌也揭开了红盖头。群雄争霸,风起云涌,地板大战终于在郑州全面引爆。放价俯冲,地板节豪情冲天。

经销商:价格开闸 消费者:下单凶猛

由于是中国一线地板品牌在郑州的第一次集中亮相,所以各经销商都极为重视,为了品牌推广和吸引消费者可谓做了工夫,争相缔造了一个个价格传奇。消费者在地板节上买的地板,有的甚至比成本价还低。此次“中原家居地板节”创造了前所未有的超低地板价格,各品牌地板为了显示自己的实力,纷纷让利于消费者。对消费者来

说,赶在地板节上下手,除了畅享从未有过的特价外,还具有另外一种重要意义,因为种种信息显示,地板快涨价了,而且涨幅惊人。地板作为资源型产品,价格上涨势头不可遏止。从今年初开始,强化地板的上游资源高密度纤维板价格陡增,涨幅之大创造历史纪录,加之电费和运输费用分别上涨,包装费用也有一定的涨幅,业界人士普遍预

计,随着上游成本的猛涨,强化地板的出厂价格大幅抬升,而且随着供需矛盾的进一步凸显,价格还存在着更大的上涨空间。今年五一过后,实木地板也出现了新一轮的全线涨价。这次地板节,各经销商为了抢夺终端客户,促销力度都很大,相关产品“开闸放水”,价格甚至低于成本价,面对这样难得的机遇,消费者踊跃下单在情理之中。

15家一线品牌聚集 95%经销商传捷报

据统计,在本次地板节的会场——省人民会堂共聚集了15家中国一线品牌,面对此次地板节期间数万人次的购买人流高峰,95%的经销商都喜获佳绩,取得了全面飘红的大好局面。看到了强大的市场消费能力和地板节的巨大成功,超凡装饰董事长王健在本次活动中提出了“国标样板间”的概念。

王健说:“在工程施工上、在工程质量上、在服务上都要达到国家要求的标准。”王健认为,超凡举办的样板间活动目的就在于提升郑州家装行业的水平和标准,重要的是要在理念上和服务上推广国标标准,引导行业发展,给百姓带来实惠,让国标成为行业准则。北美枫情地板河南营

销公司总经理李丁、安信地板河南营销中心总经理汤志杰表示,这次地板节“是地板行业的一次革命”,真正让消费者、厂商、装饰企业和媒体全面合作,多方共赢,百姓得利。升达林产有限公司总经理袁洪说:“相信下次晚报举办的地板节会更成功,通过这次活动已经看到市场的庞大需求和消费能力。”

现场直击

□ 袁瑞清 文/图

魔术师当场变鸽子



“瞧,又变出一只鸽子。”6岁的明明高兴得直拍手。地板节上,魔术师时而挥舞白色手绢,时而摆动银色的魔术棒,一个个精彩的魔术便展现在了现场观众面前,引来阵阵欢呼。“听说这个魔术师还参加过湖南卫视和江苏卫视的选秀节目呢”,“好像还得过大奖”,魔术师的精彩表演让现场观众情绪高涨。

建业红魔为展会助威



“咚咚咚,咚咚咚……”一声声急促的鼓声在当天的展会现场显得很响亮。在北美枫情展台前,几名建业红魔的球员擂动架子鼓,为展会助威,引来了众多关注的目光。北美枫情一名负责人告诉记者,希望本次展会也能像擂动的架子鼓一样,红红火火,兴兴隆隆。

展会惊现变脸绝活



“变脸,变脸……”伴随着一曲动感十足的乐曲,一名神秘人物来到了展会现场,引起了现场的一阵骚动。“这不是孙悟空的扮相吗?”神秘人物刚一露脸,就有人大声说道。但他今天要表演的可不是孙悟空花果山称王也不是孙大圣大闹天宫的传说,而是来自四川的民间绝活——变脸。“嗖”,尽管李明睁大了眼睛,生怕错过一个细节,但变脸大师变脸的速度还是远远超出了李明的想象,“真是大绝了,以前只是在电视上见过变脸表演,想不到今天能在这里看到。”

铺装大赛 地板免费送



当天的展会上,最热闹的活动莫过于升达地板组织的铺装大赛了。“消费者在规定时间内铺装多少地板就送多少地板,同时可获得最高达500元的现金奖励”,主持人话音刚落,升达地板报名台前就挤满了跃跃欲试的人。王女士第一个上场参加,虽然由于铺装不熟练,最后仅铺装完成了十几块地板,但她仍旧很兴奋,“本来是来买地板的,想不到额外挣了十几块”。记者看到,报名的消费者争先恐后,络绎不绝,唯恐错过这样一次难得的机会。最终,两名年轻的小伙子在规定的时间内铺完了42块地板而夺魁,并获得了500元的现金奖励。