

□晚报记者 熊维维

昨日，在黄河路与南阳路交叉口处的好易家建材商场里，记者发现部分区域正在改修，在原国美电器区域已变成门业卖场。据悉，近期，好易家建材商场二期将开业，原3000平方米的国美电器区域改装成门业卖场和好易家装饰，届时，好易家2万平方米的商场形态模式完美展现在郑州市民眼前，同时还将展开一系列大幅度的让利优惠活动。



到好易家，体验 DIY 建材消费

购物满 100 元即有机会获得“海南双飞游”
带孩子来购物就可获赠“德克士”全家福套餐券

扩充购物面积，添加家居设计 体验完整的 DIY 消费乐趣

“如今的消费者除了关注产品本身，也更加关注购物的环境与享受”，好易家建材装饰商场运营经理庞海涛说，好易家自从 2006 年 10 月开业以来便牢牢树立起了商场化的经营理念，将原 3000 平方米的国美电器区域改装成门业卖场和好易家装饰，开始销售家居设计这一无形产品，让消费者在好易家享受到更加彻底的家居消费体验。

作为中原首家提出体验式消费的建材商场，好易家针对集成、定制类产品添加了设计因素，根据消费者需求向厂家订制、生产，完成消费者对家装集成品的个性化需求，庞海涛介绍说，

消费者在家装的过程中，一切程序 DIY，自我搭配、挑选，参与设计、施工的过程当中，能够充分体验到生活的乐趣。

据悉，好易家充分发挥了资源整合的优势，并建立一系列标准化措施，如销售方式标准化、价格空间标准化、情景式商品展示标准化、质量鉴定标准化、售后服务全程监管标准化、家装建材消费指导培训标准化、质量赔付规范标准化、良性促销方式标准化、顾客消费体验全程跟踪档案标准化等，好易家建材装饰商场运营经理庞海涛说，好易家旨在建立起一套建材销售的标准化流程。

商场服务不断升级，针对中产阶级家庭 将节省体现在生活中的各个细节

2008 年好易家建材商场将主要以优惠的价格和软实力作为自己的竞争优势，好易家对消费者实行全程导购服务，让消费者明白消费、理性消费，庞海涛介绍说：“比如壁柜，好易家会有专门的家居咨询师清楚地告诉你其特点和优势，与消费者现场沟通，并现场实验。”同时，商场不断升级，包括产品和服务，让消费者更加放心、愉快地消费。

作为倡导建材卖场商场化的本土代表，好易家由超市易名为商场，庞海涛解释，建材商场与建材超市是有区别的，建材超市按产品类别分区，建材商场以产品品牌分区，产品结构和品牌结构都有所不同。同时，建材商场的购物环境更好一些，产品搭配更加合理，经营产品也更加高端，各种产品可以透明化群体展示、对比体验。

“好易家建材商场里的产品，主要针对中产阶级家庭的消费能力，满足大众消费群体，希望将节省体现在生活的各个细节。”据庞海涛介绍，为庆二期开业，将举行多项优惠活动，如果购物满 100 元即送抽奖券一张，前三名中奖者获赠“海南双飞游”；如果是带孩子来购物的客户，可以获赠“德克士”全家福套餐券一张。

好易家建材装饰商场

二期开业啦

期待4月26日

家装超省