STAR 左派设计公社,

国庆七天长假虽结束了, 星星装饰活

动风暴继续进行中,星星装饰•STAR左派

设计公社正式挂牌。星星十二年累积,汇

集了STAR左设计公社,欧洲品质,零距离

接近郑州市场, 使中原家装品质再度提

升。STAR左派设计公社则汇聚了中原乃至 欧洲顶尖的设计大师,是中原左派设计师 的创意阵地,以全新理念的"家装蒙太奇

公园"为依托,高端的设计,高品质的服

务,为消费者提供一对一的大宅专属务。

STAR左派设计公社《完整家居论坛》即

将隆重推出,由SRAR左派设计公社中原顶

尖设计大师主讲。并且10月12日周日下午继

续邀你参观体验家装蒙太奇公园概念实景

体验基地,"家装大乐透"星星寻宝活动继

报名电话: 65350578 \ 68088500

地址: 商都路与东周路交叉口金海马

本周活动:

续进行中……

设计改变生活

10月5日,在新家园建材超市,正在购买建材产品的黄女士告诉记者,她们一家人放弃了长假出游的机会,利用这个长假为装修自己的新居做准备。国庆七天,热闹的不仅是旅游业和餐饮业,家装、建材市场也告别了前两个月的低靡,出现了交易量激增的局面。记者走访了部分家居卖场及装饰公司后发现,很多市民都选择了长假不出游,而是在家居、建材卖场里淘实惠;而一些家居品牌负责人也纷纷表示,愿意持续优惠,欲把黄金周变成黄金月。

晚报记者 熊维维 通讯员 周影



商家忍痛打折放量 消费者捡便宜买账

黄金周郑州家居产"黄金"

假期装修异常火热 市民看优惠重环保

黄女士是一名政府机关的公务员,丈夫也和她在一个单位,虽然新房早已经交过钥匙了,但由于平时工作繁忙,一直没有时间去装修。十一期间,当同事,朋友们四处出游时,黄女士全家出动,找装修公司和卖到便宜又适用的建材产品成了他们节日里的"最高任务。"

"跑的公司多了,红星·美凯龙、新家园、好易家,我们跑了不下十几家",谈起十一期间的经历,黄女士说自己快成半个装修专家了。经过仔细的比较研究,最终,黄女士一家将"橄榄枝"递给了新家园,"不仅是因为其品牌,还因为其装饰设计师的创意很新颖,其建材超市的服务也很好。"黄女士说,一直以来很关注新家园,特别是建材超市实惠促销加透明收费的做法,也让自己和家人让怦然心动。

与黄女士有着相同想法的人并不在少数。在东建材,记者了解到,不少消费者都是利用长假来找装修公司的。北京广安居装饰郑州公司总经理王化告诉记者,国庆节期间前来咨询、洽谈装修业务的市民比平时包括双休日都多出很多。"本来给一些员工国庆节安排了休假,但后来公司实在忙不过来,我们全体员工都在公司过的国庆。"王化表示,由于广安居装饰比较重视工程过程中的质量,而在十一期间北京广安居的工程现场也迎来了很多人

前来看样板房。

当奶粉事件波及到国内一些著名乳业品牌之时,对于朝夕相处的家居产品,其安全问题也再次引起广泛关注。黄金周期间,北京实创等不少家居品牌也再次举起了安全家居的大旗。北京实创装饰举行了福乐阁墙漆人体彩绘的活动,来向消费者展示该墙漆的环保性能,而在黄金周期间签单客户还免费获赠该墙漆。

家居卖场签单增多 持续优惠备战金秋

与家装市场火爆的场面一样,建材市场也同样人气兴旺。今年的十一黄金周期间,许多家居卖场都以"新开、重装、店庆"等方式崭新亮相,试图分一杯黄金周的羹。走进一些家居卖场,扑面而来的打折广告让人心动不已,而人群也是络绎不绝,这些场景一反两个月前家居卖场的冷清景象,昨日,记者电话连线了几位郑州家居品牌负责人,他们纷纷对十一黄金周带来的人气和业绩表示满意。

据红星·美凯龙家居广场郑州商场总经理周启晨讲,商场52%的最高返现力度吸引了众多闻讯而来的消费者,上千家厂商和上万个品牌同时大幅让利,让消费者感受到了实实在在的好处,所以7天长假每天商场收银台前挤满了付款的人群。而郑东金海马家居城、金泰城灯饰广场等卖场负责人也表示,他们商场里的

特价商品也是引起了消费者的疯狂抢购。

有分析人士认为,"黄金周"只是把消费者平时的消费量集中到一起,表面看着红火,但实际并非如此,"黄金周"过后,消费者便可能会有意减少消费支出,使整体消费水平持平。不过,也有业内人士说,由于上半年经济不景气为这个十月积聚了大量购买力,国庆节"黄金周"家装市场的热闹景象,只不过是今秋郑州家装市场的前奏,接下来的几个月的市场潜力同样不容小视。

"国庆节期间前来公司签约装修房子的业主非常多,仅10月1日当天,超凡装饰签单200余个,这些房子将集中在今后几个月进行装修,使本来的秋季装修旺季旺上加旺。"河南超凡装饰公司总经理范恒表示,随着外来家装建材企业的进驻,郑州家装市场虽然有挑战但更多的是机遇,今年的市场更加成熟,品牌化、规模化的家装企业无疑会获得更多的回报。

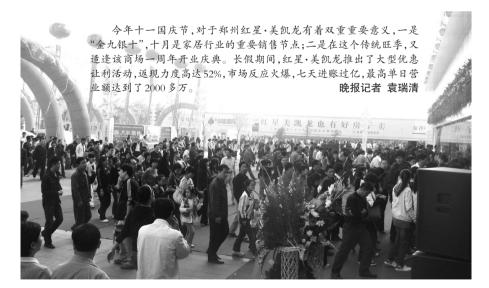
据悉,看好今秋的家居市场,郑州各家装公司都纷纷行动,或推出一系列咨询展示活动,或将"黄金周"的优惠措施延续,推出"优惠月"活动。实创装饰郑州公司总经理王传刚表示,为迎接实创装饰进驻郑州1周年庆典,公司目前正积极行动,整合设计、施工、管理、材料等各方面的力量,以期在今秋这个黄金月中满载而归。

郑州晚报"家居俱乐部" 会员招募行动开始了

如果您正在为买不到满意的建材产品而苦恼,如果您正在为选不到合适的装饰品牌而发愁,如果您正在为买不到最为质优价廉的家居产品而郁闷……现在,《郑州晚报·第一家居》携手郑州主流一线家居品牌,为准备装修的你提供方便。

填好一张表,你将有机会参加《郑州晚报·第一家居》联合郑州家居一线品牌举办的一系列活动,还将有机会获得装修大奖。

红星·美凯龙周年庆吸"金"过亿



国庆热销,单日营业额过千万

10月1日上午9点,郑州红星·美凯龙一周年庆典仪式隆重举行,围观的人群已经多达数千人。各项活动过后,商场向"北大附中河南分校大河宏志班"捐献爱心图书馆的仪式在现场举行,当红星·美凯龙郑州商场总经理周启晨将写有"爱心图书馆"字样的牌子赠送给大河宏志学校代表时,现场响起热烈的掌声。

当红星·美凯龙华中运营管理中心总经理 王琦琦宣布"红星·美凯龙一周年庆典活动"正 式开幕时,该商场正门缓缓打开,近万的人流涌 入商场,场面颇为壮观。

七天的活动,也让商场内的商户赚了钵满瓢足,TATA木门红星店的老板张鹏飞告诉记

者,这几天简直忙得头昏脑胀,订单比平常多了十几倍,为了保证顾客保质保量地使用到产品,不得不加班加点地上门实地测量,再把数据连夜传真到总部去。

据悉,本次红星·美凯龙的促销返现力度高达52%,同时斥资4000万元,独家买断了数十个市场畅销品牌的放量销售。"销售形势火爆得出乎意料",红星·美凯龙郑州商场总经理周启晨在接受记者采访时表示,"七天时间,几乎每天都有数万名顾客来到商场,29日当天销售额就达到600余万元,之后更是节节攀升,最后一天达到两千多万。"

周启晨表示,之所以采取这么大力度的返现活动,就是为了让消费者得到真正的实惠,而

不是虚假的让利,红星·美凯龙的促销就是要让顾客切身感受到产品的实惠。

入郑一年,已成家居卖场典范

去年10月1日,郑州红星·美凯龙全球家居广场正式开业,至今已有一年时间,在一年的时间里,郑州红星·美凯龙得到了中原消费者的青睐和喜爱,影响力和知名度节节攀升,成为中原地区乃至周边省份爱家人士的首要选择。据悉,本次国庆假期,来自郑州周边地市以及其他省份的顾客大约占了近三分之一,很多顾客都是受朋友推荐而不惜路途遥远,专门跑过来购买家居产品的。

当记者问及进入郑州一年来的感想时,周启晨说,"郑州市民很有品牌意识,消费潜力以及追逐时尚的思想已经不亚于国内一线城市,红星·美凯龙愿意当一个市场的开拓者以及家居时尚的引领者,而实际上,一年来,红星·美凯龙也确实扮演着这样一个角色。"

其实,为了准备十一期间的周年店庆,郑州红星·美凯龙从今年的7月份就已开始了系列推广活动。如7月初启动的新版《日出》话剧献礼活动、八一建军节举办的"把实惠献给最可爱的人"专场活动、第二届中原家居文化节活动、"中秋谢师恩,礼重情更浓"教师节中秋节活动,一波波的前奏活动,慢慢烘托出一周年庆这轮明月。

而为了更好地举办周年庆典,商场从9月初启动与知名媒体合作举办"红星·美凯龙家园故事征文大赛",在与社会大众探讨有关家园哲思、伦理、感悟的同时,将商场一周年庆倒计时展示在公众面前。该商场还联合近百个联盟企业,将周年庆的信息更是提前一个月慢慢传递给更多的潜在客户。

《第一家居》装修意见表

你是否打算装修 □是 □否 你的物业位置 你的户型面积 你装修的预算是多少

□5万以内 □5万~10万 □10万~15万 □15万以上

你意向的装修风格

□复古 □现代 □田园 □中式 □欧式 □简约

你意向的装饰品牌 □北京龙发 □北京实创 □北京东易日盛 □北京业之峰 □北京元洲 □北京广安居 □北京阔达 □北京新洲 □北京瑞博文 □上海美巢 □河南超凡 □河南大地 □河南新家园 □河南易居 □南京钟凯丽 □南京白桦林□香港香江□香港正开 □好居时代 □深圳雅庭

您的姓名:	性别:	年龄:
身份证号码:		
联系地址:	邮编:	
手机:		

完成此表后,可通过如下方式回复我们

地址: 郑州晚报社地产家居部编辑收 邮編: 450006 E-MAIL: 549040536@qq.com 电话: 0371-67655028 **QQ**: 549040536