

展

上周日,为期三天的“2009(春季)首届郑州西区家居阳光生活艺术节”,在建设路大商百货广场成功落幕。日均1.2万人的客流量,三天签单近300万元,此次“西区家居第一展”不仅推动了西区装修市场的发展,也引燃了整个春季家装市场。

晚报记者 袁瑞清/文 赵楠/图



客流量日均1.2万人,三天签单近300万元

西区第一展引燃家装热点

万人逛展 三天共签单300万

“展会是不是结束了?明天还有吗?下次是什么时候?”上周日下午,当各家装修公司陆续撤出展会时,市民李先生找到工作人员询问,他说,这是西区首次举办的家居展会,“以前都要跑到东区去,想着还有几天呢,想不到还是来迟了。”据不完全统计,短短三天之内,参展企业草签合同总额近300万元。

超凡装饰总经理范恒表示,西区云集了众多高档楼盘,如康桥上城品、中原新城、颍河港湾、九龙城等,这些项目都是各家装修公司力争的客户源,“抢占西区市场,特别是在当前行业不景气的情况下,显得尤为重要。”为此,超凡装饰也在展会上推出了大幅度优惠措施,如签单金额满万元赠送1500元名牌家居主材,或赠送2000元超凡金牌12项升级橱柜,交定金客户还参加了现场抽奖。

“2008年,郑州西区售出新房达到了1500平方米,而在建的新房也有1000余平方米”,对

西区市场充满信心的龙发装饰郑州分公司总经理邹剑锋也对展会效果表示满意,“西区装修市场相比东区还有些差距,不过从本次展会来看,效果还不错。”

诚信装修 现场展示家装细节

展会正值3·15期间,因此维护消费者权益也成了本次展会的一大特点。

从招商开始,展会组委会就倡导各公司阳光装修,透明消费,并在现场展出装修所用的材料实物以及材料价格,为业主讲解其价格和价值的真实构成,并要求各企业严格执行省《装饰装修工程质量规范》标准,并由权威专家分段验收。

南京钟凯丽装饰为每位业主赠送了一本《钟凯丽家装课堂手册》,并开通样板房直通车,让客户在建筑工地听专家讲解水电、木工、油漆各个细节,使业主真正了解装修各环节。河南大地装饰则将水电工程隐蔽光盘送到了

客户手中,并做出了两年免费保修承诺。

会员助阵 装修优惠券引争抢

“现在可以加入‘乐居汇’吗?”“是不是成为了会员,就能领到装修优惠券?”展会现场,听说本报为“中原家居阳光乐居汇”会员提供了专属的装修优惠券,许多消费者都争抢着要加入“乐居汇”。

在高新技术开发区工作的李女士,刚在单位附近买了一套现房,“就等着装修了,平时工作也忙,没时间去各家装修公司了解情况。我相信晚报,相信‘乐居汇’能给我推荐一个品质和信誉都比较好的装修公司。”

据悉,三天展会共发出了装修优惠券近百张,金额从数百到数千不等。同时,“中原家居阳光乐居汇”又有了85张新面孔,本报工作人员将根据各会员的装修需求,向其推介装修公司,帮助其了解各家装修公司的特点,以便选择最合适的装修公司。



“省钱、省心、省时”为中原消费者打造最具专业精神的家居装修服务平台

中原家居阳光“乐居汇”

时刻准备着...

敬告:中原家居阳光“乐居汇”全体会员

2009中原家居建材行业春季压轴大戏

2009(春季)中原家居阳光展,万千大礼,时刻准备,为您倾囊而出。

时刻准备着:抓住春天,让家的热爱在这个春天绽放;抓住春天,让生活的激情在这个春天点燃;抓住春天,让我们的明天充满灿烂的阳光。



“乐居汇”时刻准备着之一:优惠券

凡“乐居汇”会员持此版广告,在展会现场通过组委会盖章后,均可获得参展企业的市场最低装修价格。同时,在与参展企业签订协议后,可享受特殊优惠大礼(根据具体装修面积和金额而定)。

“乐居汇”时刻准备着之二:装修直通车

凡“乐居汇”会员,均可免费参加在展会期间组委会开通的“装修直通车”巡回活动。届时可以到部分参展的装修公司的样板间进行参观。

“乐居汇”时刻准备着之三:代金券

凡“乐居汇”会员,在展会现场经过组委会认定后,均可获得500—1000元不等的“装修代金券”,并可在与参展的装修公司签订过装修协议后,兑换成现金优惠。

“乐居汇”时刻准备着之四:团购

在展会现场,“乐居汇”会员可结盟组成团购小组(至少3家以上,并且选定同一家装修公司),团购会员均可享受到由组委会与该装修公司协商后设立的“团购特别优惠方案”。

“乐居汇”时刻准备着之五:安心工程

凡在展会现场与参展公司签订装修协议,并在组委会备案的“乐居汇”业主,在装修期间,均可得到郑州晚报“第一家居”的媒体监督,让您的装修更加透明、放心。

“乐居汇”时刻准备着之六七八…… 敬请期待

“乐居汇”专线: 15938721916 67655398 67655028