



美涂士漆荣膺“中国驰名商标”助品牌再升级



4月25日,经中国工商总局认定,美涂士漆荣膺“中国驰名商标”荣誉称号,这是继美涂士获得“国家级高新技术企业”、“2008年国家火炬计划重点高新技术企业认定”之后的又一项殊荣。

自成立之日,美涂士就在各方面展现出了大胆探索与创新精神,也正是这一创新精神成就了其“行业黑马”的风格。十多年来,美涂士始终严把产品质量、精耕细作营销渠道、专心做好服务、持续加强品牌宣传,打下了美涂士品牌的雄厚基础。

作为“绿色家装”、“环保涂料”的倡导者,美涂士秉承“人无我有,人有我优”的技术研发理念,领跑健康涂装新生活,畅享健康生活的品牌宗旨,在倡导健康时尚家居理念上走在了同行业的前列。

招商热线 0371-66528200

TATA木门举办风水设计讲座

日前,由中国著名品牌TATA木门携手51888团购网联合举办的家居风水设计讲座,在郑州隆重开幕。本次讲座由中国设计界家居风水第一人之称的曹贇学主讲。

和成卫浴郑州店开业

近日,和成(中国)公司在郑州揭开其首家旗舰店的神秘面纱,全方位展示和成的靓丽卫浴空间。HCG和成郑州旗舰店总面积达880平方米,坐落于郑州凤凰名优建材城,是和成(中国)公司在华北地区重要的标志性展厅。

猫王家具最低价促销在继续

近期,国内家具市场持续升温,钢木家具第一品牌猫王针对主卧、书卧和书房系列产品,以七八折的史上最低折扣推出促销活动。此次活动于4月18日全面启动,一直持续到5月10日。

独创“内需价”,数万商品掀起抢购狂潮 凤凰城互动6000品牌“红”五一

五一行情调查报告之凤凰城

今年5月1日,在鑫山公司党委揭牌成立现场,由鑫山公司党委主办、凤凰城承办的“响应国家号召,拉动内需、促进消费、扩大就业”大型系列活动启动。

晚报记者 袁瑞清 师洪涛



市场、厂家、商户 联合让利促建材家居刚性需求迸发

凤凰城组织数千家厂商、几千个品牌共同参与本次活动,市场和商户联合让利,最终以“内需价”刺激消费、拉动市场。

活动期间,凤凰城内客流如织、车水马龙,满城的“内需价”点燃了消费者的消费热情。此次活动的影响范围辐射中部五省,建材家居消费的刚性需求得以集中爆发,同时也给各大厂商带来了销量的巨幅攀升,让厂商对市场重拾信心。

源头、规模、辐射、连锁 独特优势坐拥省内65%零售市场份额

五一黄金周期间,凤凰城以真正惠民的举动,赢得了业内人士的肯定和中原消费者的赞誉。据不完全统计,五一假期3天以来,凤凰城总计客流量达20多万,成交额数亿。

凤凰城运营总监乔东表示,在当前特殊的经济背景下,消费者的刚性需求被压抑,而部分厂商蜻蜓点水的让利,对消费者并没有太大的吸引力。凤凰城以庆祝鑫山公司党委成立为契机,组织进入中原市场的数千建材家居厂商、6000建材家居品牌和数万款超出常规实降的“内需价”商品,并以数千万的豪华大奖为手段,刺激消费者被压抑的购买热情,从而拉动建材家居的刚性需求。

据了解,此次活动中,富之岛家具、冠珠仿古砖、箭牌卫浴、安信地板、美心木门、梵尔赛灯饰、辉煌印象壁纸、风格2000布艺等众多品牌单店单日的营业额都比平时增长了将近三倍。

同时,凤凰城斥巨资倾情推出的“购物奖轿车15年使用权”大型抽奖活动也于5月1日同期启动。当天上午,抽奖现场人头攒动、气氛活跃,在公证人员的全程监督下,郑州市民王女士幸运地抽中了三等奖——一辆尼桑威轿车。

据凤凰城相关负责人介绍,凡是购满5000元便可参加抽奖活动,奖品有2辆宝马X3、10辆尼桑逍客、60辆尼桑威高级轿车和1000件家用精美饰品及5000件工艺品等,活动将一直持续至2010年1月31日。

据悉,凤凰城作为中原建材家居龙头企业,经过15年的发展,吸纳了进入中原几乎所有的建材家居品牌厂商或总代理商,起着向华中各省供货的总渠道作用,凭借其独一无二的源头、规模、辐射、连锁等优势,拥有了河南省建材家居市场65%的零售市场份额。

此次大手笔举办此次大型活动,将对整个建材家居行业产生积极而深远的意义,既是企业让利于民、取信于民的一次良机,是打破建材家居市场消费观望情绪、提振消费信心的一剂强心针,也是树立行业形象、促进市场回暖、推动行业健康良性发展的有效途径。

五一行情调查报告之东方家居

让大利、展创意 东方家居携手商户“抢”五一

五一期间,东方国际广场众商户大幅让利,在自身产品展示上也创意迭出。据介绍,促销期内,东方国际家居商户开单率比平日提升90%,日销售额呈50%翻倍递增的趋势。

王亚平 张真



5月1日下午,大铲车碾压床垫展示活动在东方国际家居广场举行。

活动怪招频出,激发购买热情

各商家备战五一小长假已经是不争的事实,广告战、人海战是五一商战各家商场竞争的明显特点,而东方国际家居凭借自身优势一路大获全胜,东方国际家居相关负责人告诉记者,“本次活动的投入产出比为1:4,效果出乎意料,究其原因主要是促销手段得当,厂商互动怪招迭出共同推力的成果。”

5月1日下午,东方国际家居广场门前人头攒动。广场上正在围观的是一场由丽人岛主办的大铲车碾压床垫展示秀活动。现场一辆重达5吨的大铲车原地待命,车前方放置一张双人床垫,大铲车将从这张床垫上碾压过去。

现场观众对这庞然大物的铲车和略显单薄的床垫议论纷纷,想看看被大铲车碾压过的床垫会变成如何模样。

大铲车徐徐开过,整个床垫快速恢复原样,平整如初,现场顿时一片哗然。经过几个来回的碾压,地面上的床垫依然弹力十足,毫无断裂、塌陷之意。随后丽人岛负责人还将该床垫进行了0元起拍,不足5分钟,该床垫便被一位围观顾客抢走。

丽人岛家居总经理王美兰说:“丽人岛前主要销售渠道为外贸出口,受今年金融危机影响改为内销。五一期间在东方国际家居广场开业,借助本次大铲车碾压床垫展示秀活

动,一为验证产品的科技含量,二为在激烈的竞争中使用创新的促销手段好让产品脱颖而出。虽然我们对自身产品品质有足够信心,但酒香还怕巷子深,应对五一销售,我们足足下了一番工夫。”

厂商联手“争”五一,优势互补绩效明显

五一期间,东方国际家居广场不但“怪招”频出,还推出了“免费来领钱”活动,50元、20元、10元现金喜从天降,排队顾客蜿蜒成长龙之势,使整个商场人气倍增,有人气才有生意,各商户也与商场积极互动。阿姆斯特路演三天从不间断,获奖歌手登台展姿;丽人岛铲车碾压床垫大秀眼球;德益枫开业借势,卧房六件套2980元大摆“促销宴”;喜临门五一特供一折床垫供不应求;豪华四日游、手机、电脑大奖诱惑观众等。

“与东方国际家居联手促销,优势互补,这个效果非常好。庭院阁家具的柚木系列在五一销售一出手就是四五套,非常了得。原因主要有两点,一是产品的环保健康、品质无忧;二是得益于商场与商户的借力互动。我们也看到商场的人气比平日增长了近十倍,许多商户老板脸上也露出了难得的微笑。”庭院阁家具负责人说。

在东方国际家居商场负责人看来,“这个五一黄金周,虽然仅仅只有三天,但这三天浓缩的都是精华,也是郑州家具市场有史以来竞争最为激烈的一次。尽管在此情况下,东方国际家居广场还是在销售和人气上完成了双重任务,这不仅是东方家居全体员工团队作战的结果,更是厂商联手共同作战的成绩。”