

开新店、上新品、组织集采、网购,商家促销精彩纷呈 家居卖场:小长假里的大赢家

今年的五一假期缩短为3天,这让消费者购物热情大增,不少准装修业主留守郑州抢促销,整个家居市场的消费呈现井喷之势。家居商家开新店、上新品、组织集采、网购,以及各种促销和折扣纷至沓来,这个五一的家居市场,如天气一般,阳光明媚。而记者走访市场发现,家居卖场里人气最旺,是小黄金周里最大的赢家。

晚报记者 袁瑞清

3天数亿销售额 家居建材卖场成交量喜人

五一作为传统的消费旺季,各家居企业都给予了充分重视,多数企业其实早在4月中旬就开始谋划五一活动,而从市场反应来看,在对家居产品的消费上,中原消费者还是具有很大购买欲望的。

今年布址郑州的居然之家于五一揭开了面纱,这是居然之家在全国的第18家店,也是其2009年开设的第四家店。居然之家郑州店营业面积8万平方米,包含了家具、建材、家装、五金涂料超市等多业态,秉承了居

然之家一站式家居购物的商业模式。

据居然之家郑州分公司筹备组组长董杰透露,郑州居然之家开业当天就实现销售收入近900万,五一小长假三天的销售额更是高达2300万,开业的10天促销期销售额有望突破5000万。

于居然之家一条街之隔的红星美凯龙也是门庭若市,3天来都是人满为患。郑州红星美凯龙全球家居生活广场总经理蒋维刚在接受记者采访时表示,红星美凯龙集结了国内

外众多知名的大品牌,中高端定位,一站式家居购物模式也满足了消费者的需要,“与去年五一相比,今年我们的销售收入增长了2000多万。”

记者了解到,省会其他家居建材卖场也同样销售火爆。凤凰城联合旗下6000多个建材家居品牌推出数万款“内需价”商品,三天成交数亿元;新家园相比去年同期,销售额增幅达42.3%,与今年3·15相比,销售额增幅将近30%,墙地材与洁具全线开花。

五一优惠在延期 商家积极迎接市场“回暖”

市场传达的积极信号,也让商家充满了信心,纷纷将优惠期限延长。如居然之家的开业优惠促销长达10天,红星美凯龙也会在9日和10日再次延续五一优惠,新家园也决定将五一促销顺延至5月7日。

相比家居卖场热火朝天的景象,各家装企业则显得相对平淡。“这也是五一和十一的传统特点,一般都是建材产品销售的爆发期,但消费者对装修公司的选择有一个

过程,虽然五一的签单量比平时也增长了不少,但没有像卖场那么明显。”郑州钟凯丽装饰公司总经理钟凯声表示。

对于市场的火爆景象,商家也表现得很有理性。一名业内人士表示,3、4月份家居行业已经出现了复苏的迹象,五一期间企业推出的让利优惠措施,将会有力地提升假期期间甚至整个5月份的家居消费,但市场是否真正“回暖”,还需要进一步的检验。

蒋维刚表示,五一作为传统的消费旺季,家居旺销也是情理之中的事,商家应该理智地对待这一现象。他认为,如今的消费者越来越理性,对家居产品的选择还更加有针对性,不再盲从消费了,因此短期的促销虽然能带动一时的旺销气氛,但就全年的销售来说,拉动还是比较有限的,“真正的回暖的到来,还需要各商家和消费者的共同努力。”



家居业五一行情调查报告
「小长假 大行情」

将市场的热度再提高

五个款台全开放,交款顾客排长龙 三天3100万 红星郑州店五一叫好又叫座

五一刚过,记者从红星美凯龙了解到,该家居连锁企业五一期间在全国市场全线飘红,业绩喜人。在国内市场大趋势的影响下,郑州红星美凯龙在为期3天的活动中销售形势火爆,平均每天销售额突破千万元,5月3日更是收款达1200多万,3天销售总额3100多万,迎来了今年第一个放量销售的高峰期。在3天活动期间,总计有10万人次的客流涌入商场,单车流量超过5000辆。

郑州红星美凯龙总经理蒋维刚在接受记者采访时表示:“在2009年上半年,疲软的经济走势直接影响消费者的消费缩水,导致各行各业受到不同程度的影响的背景之下,红星美凯龙能够取得这样一个销售佳绩,这充分说明,房地产所面临的严峻境况已有所缓和,经济发展前景值得乐观。”

晚报记者 张真 见习记者 万佳



五一巨额放量 数万人体验六重优惠

节日的第一天,记者在红星美凯龙看到,商场周围停满了前来购物的车辆,超过三成成为周边省市的外地牌照,人流不断,每个楼层的各家展位,销售人员都忙得不可开交,全面开放的5个款台前都排着长长的交款队伍。蒋维刚在聊到今年五一的销售情况时,连说了几个想不到:“想不到在金融危机下,家居市场能够如此火

爆;想不到中原市场消费能力如此惊人;想不到竞争对手多了,红星美凯龙的销售业绩反而能更上一层楼;想不到当2007年郑州红星美凯龙开业之前,被认为不适宜家居商场生存的中州大道以东地段,居然这么快就成为中原家居业界的重心所在。”

在2007年国庆节,红星美凯龙在郑汴路上打出的“全郑州向东跑”,当时还有很多人不以为然,但短短一年有余的时间,梦想变成

了现实。

2009年,随着居然之家、凤凰名优建材商场、中博单体家居店的开业,郑汴路直到商都路已俨然形成了一个家居流通集散中心,其影响力远远超越了郑州区域,扩散到方圆数百公里的范围之内,甚至影响到山西、湖北等地。“红星美凯龙在此其间扮演了不可替代的角色。”蒋维刚表示。

据蒋维刚介绍,今年的五一活动,郑州红星

美凯龙的活动主题以“大型促销”为主,配合娱乐、服务升级来开展。主要配合活动有6重巨惠,以万款特价、直降45%、进店有礼、连环抽奖等打出组合拳,给顾客带来了真实的优惠风暴,让消费者节省了置家成本。

明星现场助阵 又见茉莉花芬芳满枝丫

在推出重磅促销活动的同时,郑州红星美凯龙还配合一系列娱乐活动的现场氛围营造,其中,著名歌星周艳泓的签售会场面十分火爆,而其他的儿童绘画大赛、摄影大赛等活动,让消费者很好地参与进来,给人们带来了一场假日狂欢盛宴。

5月2日下午,明星周艳泓签售会在郑州红星美凯龙隆重举行,周艳泓还在现场演唱了自己的代表作《又见茉莉花》。在本台签售会现场,红星美凯龙郑州商场总经理蒋维刚先生表示:“红星美凯龙人欣赏茉莉的这些品质,所以在今年之初隆重推出‘茉莉花五星服务’的服务升级措施,在原有360度全方位服务、五星级服务的基础上,进一步完善红星美凯龙的服务体系。我们希望在为顾客提供服务的时候,细节更见真诚,各个环节衔接更加紧凑,实施流程时更人性更温情。在红星美凯龙茉莉花服务的系统中,从顾客首度来到商场,到享受购物的过程,再到售后服务的阶段,我们会为消费者考虑更多,提供更多,让顾客朋友感受到红星美凯龙的真诚,就如那茉莉花一样香遍千家万户!”

在活动现场,“茉莉花五星服务”之星的宣誓活动以及奥运神缶演艺活动随后举行。整个活动持续了约两个小时,活动取得了圆满成功,极大地调动起每一个来到红星郑州商场的顾客的情绪,将五一活动推向一个又一个高潮。