



“国内连锁家居企业接连不断地进入郑州市场，所以今年五一之前，我们一直在担心，消费者的购买力会不会分散？五一期间会不会没有顾客？五一期间的市场情况会不会很淡？但事实证明我们的担心多余了，今年五一的销售异常火爆，同比增长了40%，这种结果出乎我们的意料。”欧凯龙执行总裁吴大伟说。

五一小长假三天时间，欧凯龙四家精品家具商场卖场的火爆销售形势和顾客的高度认可再一次证实了其中原家具领先商场的实力。人流如织的四家家具卖场，川流不息的交款队伍，万元大奖屡屡抽出，把消费者目光都留驻在欧凯龙。欧凯龙四家精品家具连锁商场三天销售额一天比一天高，各个卖场的品牌家具店内都是人满为患，交款台前始终都排着长长的队伍，营业时间一再延长，卖场内一片热烈火爆。三天时间，欧凯龙以超惠价位的家具和实力为中原人民提供了一场精彩纷呈的家具选购盛宴。在吴大伟看来，能够取得这样优异的成绩，源于欧凯龙五一期间营销活动的成功，更源于欧凯龙12年来深耕细作打下的良好基础和消费忠诚度。 晚报记者 冯刘克/文 赵楠/图

### 服务先行 准备充分

分析今年五一家具市场火爆的原因，吴大伟认为，2006年和2007年是郑州市民买房的高峰期，这批房子现在正好到了交付使用或装修入住的时期，这给今年的五一家具市场带来了很大的商机。另一方面，假日经济的影响日益增强，消费者更愿意节假日里进行一些大件商品的购买。

据吴大伟介绍，欧凯龙在五一之前做了充分的准备工作。包括对企业员工和销售人员进行集中培训，咖啡、饮料、茶点的服务项目的进一步完善。为了保证五一促销活动的顺利开展，欧凯龙还要求卖场的所有员工要对促销活动的内容了如指掌，能够给消费者提供全面的信息和满意的服务。

五一买家具，三天时间要逛遍所有的家居卖场很紧迫，而欧凯龙是专业的家具连锁卖场，四个卖场多达500余个国内国际家具品牌，无论是家具品牌、家具风格、家具款式都非常齐全，逛完欧凯龙家具卖场，就等于把国内大部分家具品牌都看到了，广泛的选择余地吸引了很多五一买家具的顾客，同时，欧凯龙四家精品家具商场差异化定位满足了顾客各不相同的需求。四家商场都位于市中心黄金位置，差异定位准确，卖场内高中低端精品家具涵盖齐全，轻松让顾客买到喜爱的家具，选择起来比一些大而全的家居商场更轻松。

很多顾客把家具买回家后感觉并不太放心，为了让顾客购买家具全程无忧，欧凯龙一贯的售后服务体系将充分为顾客的利益保驾护航：买家具不满意，30日内无理由退、换货；质量问题欧凯龙负全责，先行赔付；同城比价三倍补差；欧凯龙家具保证100%绿色环保。四大售后服务承诺充分让顾客家具的“后消费时代”也始终无忧。

### 锁定需求 深度服务

欧凯龙五一期间推出的各项活动如五一特供家具1折起，8888元结婚套房搬回家，欧美顶级奢尚家具全场3折起、再送10%现金大礼包等活动看似简单，但其中所蕴含的独特深度营销模式更照顾到顾客对实惠购物的需求。如特供家具1折起是公司巨资买断的数千款家具，价位极低，充分满足大部分顾客需要；8888元结婚套房搬回家，锁定新婚或情侣消费人群；欧美顶级奢尚家具全场3折起、再送10%现金大礼包活动锁定高端顾客消费群体，细化深入的营销模式直接锁定顾客需要。

五一期间，欧凯龙商场推出的“1000当做2000花”的全新营销模式也得到了消费者的认可，很多消费者反映这种现金直接升值的方式让买家具变得更轻松，1000元最多能购买到价值2000元的家具，全新的促销形式也让欧凯龙这个五一黄金周格外火爆。据喜临门的林根明介绍说，这次五一黄金周，喜临门和法诗曼系列软床、床垫在欧凯龙的销售量是在郑州家具卖场中最高，在全国喜临门区域销量的排名也位列前茅。

欧凯龙推出的“买家具再抽奖，中奖100%，1万元现金大奖、名牌冰箱、空调无限量抽取”的活动让不少顾客受益，更以其严谨透明的抽奖规则赢得了广大顾客的信赖。

吴大伟表示，虽然五一销售超出预期，但如果没有平时的积累，就没有节日期间的爆发。五一过后，欧凯龙将更加注重服务建设，提升品牌形象和美誉度。

# 欧凯龙销售业绩超出预期

# 中博精彩完成『五一家具之旅』

这个五一满足了多数人的心愿，给大家很不错的灿烂天气。出行、购物，无一落空。五一一直都是商家比较看重的销售关键点。作为中原家具龙头的中博家具中心，为了配合“河南省首届家具文化节”和五一的到来，推出了力度空前的让利活动和精彩纷呈的促销活动，为消费者开启了一场别样的“五一家具之旅”。 晚报记者 冯刘克/文 赵楠/图

### 大力度促销带来旺盛人气

五一期间，中博家具中心现场一片车水马龙，无论是批发进货还是零售购物，均呈现旺盛景象。为了备战此次“小黄金周”，各商家不仅推出了力度较大的中博特供价，还从货源上予以了充分的保证，通过各种途径满足每位消费者的购物需求，真正做到了“价格更实惠，服务更到位”。

中博旗下，无论是高端经营的名店一条街，还是批零兼营的各大卖场，都推出了丰富多彩的优惠活动。一款款新品，皆为甄选，一例例特价，均是超值。现场正在购物的一对夫妇兴奋地说，去年趁房子降价的时候两人挑了个精装小户型，五一前交的房，一向都听说中博的家具款式多、价格实惠，正好趁着五一假期到中博逛一逛，刚才挑中的家具比平时优惠了1000多元，特别划算。

中博家具中心相关负责人用这样一组数据展示了此次“五一销售大捷”：三天假期，各个商场累计共接待顾客20万余次，包括中博世贸红木大观楼在内的整个家具中心整体营业额与去年相比同比涨幅35%左右，其中名店街涨幅更是高达50%。

中博家具中心缘何大捷五一市场，首先是受政府、商家多方面鼓励，整体消费信心的回暖，在这个传统的节日集中爆发；其次，受季节的影响，春、秋两季是家庭装修的旺季，特别是选择五一结婚的新人，使得婚房装修成为节日里家具消费的一支大军；中博本身在周边省市的巨大影响力，使得一些外地客户选择在时间比较充裕的五一假期驱车来中博选购家具；最为重要的就是在目前的经济形势下，中博作为3600余家厂家的直销地，在价格上有着其他商场无可比拟的优势，这对于消费日趋理性的消费者来说，具有很强的吸引力。

### 多种活动形式提升形象

为了让“家具之旅”成为一家人的休闲娱乐活动，中博家具中心特别企划了少年儿童绘画大赛活动，并为此准备了丰厚的奖品。此次绘画大赛的参赛对象为5-12周岁的儿童，参赛主题为“美丽的家”、“我喜爱的卡通家具”、“我的小空间”或者“我设计的儿童家具”，旨在给孩子们一个想象的空间和展示才华的机会，让人们更好地了解他们的内心世界，由此更好地关爱少年儿童的成长。

活动期间，主办方共收到了两百逾幅作品。这些参赛作品形式上有水彩、水粉、蜡笔等多种绘画方式；参赛内容上丰富多彩：有描绘城市家园的绿色梦想，有描绘自己学习玩耍的小天地，也有别出心裁设计的家具。

在最富创意的孩子眼里，世界是多彩的；在他们的心里，世界是丰富的。通过他们的作品，可以反映出儿童内心世界中的美丽和心中最中意的家。在他们的作品里可以看到丰富夸张又不失美感的画面：蓝色的太阳吊灯，荷花型的地毯、鳄鱼形状的软体床、苹果形状的餐桌、手掌型沙发等一幅幅图画反映了他们幼小心中如画面似梦的家。

通过专业老师的初评、复评与终评，此次绘画大赛共评出一等奖1名，二等奖2名，三等奖3名，优秀奖10名和纪念奖若干名。其中，一等奖获得者为文化路二小的郭子鹤，奖品为32英寸液晶彩电一台；二等奖获得者为柏艳美校的高珂欣和金水区纬四路小学的王君达，分别获得折叠沙发；三等奖获得者为农业路小学的高澜、刘龙和沙口路二小的陈文琦，分别获得名牌书包一个；纪念奖获得者为互助路小学的张婧雯、沙口路二小的王冬悦、文化路一小的杨敏玥、河南少年先锋学校的唐正等10位小朋友，分别获得名牌绘画套装一套；其余的参赛选手均可获得价值30元的精美纪念礼品一份。

**母亲节活动** 5月10日母亲节，中博家具中心将推出“爱在中博，感恩母亲节”的活动。凡在中博旗下9大卖场（联成、港联、家之都、集美、坂田、奥龙、亿隆、豪嘉居、世贸红木大观楼）消费的女性顾客，无论消费金额大小，均可获赠由中博家具中心精心准备的康乃馨一束（每店限前20名）。中博家具中心努力将每一次促销活动都打造成为广大消费者实惠的聚会，爱家人士的盛宴。中博家具中心正是这样用一颗真诚负责的心为广大消费者考虑，兑现那句“百年中博，大信为商”承诺。



## 读报有奖

## 4月30日读报有奖名单(第十一期)

进入五月，就算是夏天了，到郊外的田野里，发现再有一个月小麦就要收割了，这时的小麦正在为自己的穗子更加饱满而做最后的努力。而读报有奖栏目，也迎来自己的夏天——越来越多的读者更加关注我们的这个栏目，但经过多次提醒，还有不少读者在发短信息时，不是忘记留下姓名，就是忘了留下电话号码，这样就影响参与者的获奖。下面5位为第11期获奖读者。

张禄山 138038XX919

鲁宝琴 158901XX672  
李恒武 135926XX173  
杨晶 135268XX466  
刘亚博 139371XX463

本报《读报有奖》由“长远手机连锁企业”提供价值20元的奖品。读者用手机短信或邮件编辑题号和答题序号（注：留下姓名），发短信至13203810263或fanwudi2005@126.com即可。答案在当日晚报B叠《第一商业》或《第一卖场》相关版面。有效答题时间截

止到当晚8时。

中奖结果刊登在每周五《第一商业》或《第一卖场》“读报有奖”专栏中，读者也可拨打咨询电话(0371)66038399查询。获奖名单刊出后，获奖者需在7日之内持有效证件到位于郑州市德化街68号国际友道广场负一楼“长远手机连锁二七旗舰店”领奖。逾期不领视为弃权。

本周《读报有奖》题：

1.与去年同期相比，五一期间郑州商

场的同比增幅达到百分之几？

2.五一期间，中博家具中心所属商场三天内累计接待顾客多少万人次？

3.什么是2009年国内电热水器市场竞争的焦点？

4.容声原生态冰箱内卷心菜保鲜期可达多少天？

“长远手机连锁企业”温馨提醒，请获奖读者及时领取奖品。

晚报记者 樊无致