

假日营销之观点篇

如何创新 如何规避不利影响

行业精英畅谈假日营销

面对即将到来的十一长假,很多家居企业都寄予厚望,纷纷酝酿、暗中使劲,准备打个漂亮的“翻身战”。那么对于假日营销如何开展、如何创新,如何规避不利影响等系列问题,业内专家们又是如何考虑的呢?

晚报记者 熊维维

假日经济不是促销,是营销

美颂雅庭装饰河南区域执行总经理 刘恺

在假期期间加大让利活动,特别是在装修旺季的假日,才能真正为公司增加营业额,提升公司效益。而假日不仅仅要做的是促销,更多的是一种营销,所以这种营销活动要新颖,并切实给消费者带来实惠,才是品牌公司真正要考虑的问题。

这个黄金周,由于消费者的假日时间多了一些,所以就给签单业主赠送纵贯线演唱会的门票和假日景区的代金券;同时,还加大促销力度,原来集团采购的主材平价给业主,假日期间免费赠送给业主,合同金额大的业主包括了家装中所需要的所有主材,合同金额较小的业主可以任选其中三大项主材;另外,还将成立装修基金,符合条件的业主都有机会领取8000元到1.2万元不等的装修基金。

假日里做好客户认知品牌的平台

河南大地装饰营销总监 范学锋

中国人的消费习惯,总喜欢在节假日的时间里,进行购物,所以在假日里,商家总是会有很不错的量的收益。但这不能代表着平时的营

销活动不重要,一个品牌公司是要将工作做在平时的。对家装行业来说,太多的折扣,品质就一定无法保障。

这个假期,大地装饰将不依靠折扣,而更多的是通过对高品质家居生活的宣传来做大地的品牌营销,推出大量增值服务,以及对公司品牌的亮点进行展示,让客户在了解大地品牌的同时还能获得实惠。同时,在假期里,客户将有足够的时间和设计师进行咨询,了解品牌了解家装,大地装饰还将推出更多的咨询服务。

创新营销,加大促销力度赢市场

华丽灯饰董事长 连志刚

假日经济是厂家、商家、消费者三方互惠互利、多赢的重要增长剂。

今年以来,华丽灯饰通过节假日优惠活动让利消费者,推出了超低价位、促销价位的产品,既提高了人气,又拉升了品牌影响力。目前,华丽灯饰销量一直在上升,这还得益于一站式专业灯饰大卖场的优势。可以预见,这个十一,华丽灯饰还将不断进行创新营销,以强有力的促销力度赢得销售量的直线攀升。

另外,假日经济将加快灯饰小品牌、小市场

的淘汰速度,让行业越来越成熟,消费者也能享受到专业的灯饰卖场和专业品质、贴心的服务,这才是成熟的灯饰市场。

创新营销模式,抢占市场先机

生活家·巴洛克地板销售部经理 高晓丽

假日里,对百货、旅游等消费品都会有不错的成交量,但建材行业比较特殊,因为今年时间会比较长,很多人都会选择外出旅游。而有家装需求的业主会选择在假日前期或后期来进行家居建材的选购,所以生活家·巴洛克地板会选择在这个时间段里进行力度更大的促销让利活动。

同时,营销活动带有一个效果滞后性,特别是大品牌的营销活动,它除了带动活动现场的火爆外,还带来活动后一段时期的销售量。相对于其他行业,木地板行业相对发展较快,整个行业的产品质量在逐步提高,价格和利润却在降低,整个行业正在经历着质变前的洗牌。所以寻找一种具有吸引力的营销模式,是不少地板品牌寻求发展的突破口。早在月初,生活家·巴洛克就开始迎接黄金周的促销活动,并且已经抢占先机,同时,总裁签售活动也于上周顺利进行,获得了不错的收益。

提高消费信心,转变营销思路

曲美家具郑州公司总经理 张惠

而在近两年大经济形式下,曲美转变营销思路,通过一系列行之有效的品牌营销活动,打开了新市场,激活消费者的消费需求,如利用节假日推出特价款、团购优惠、买家具送饰品等,让利销售,让曲美家具品牌始终活跃在商场前端。

从营销层面上看,价格只是一个契机,是应对调整期提高消费信心的一种策略,激发消费者购买积极性,吸引消费者了解更多的产品。对于消费者而言,通过厂家打造“低价优质服务”的产品,全方位地满足他们的需求,该出手时就出手,何乐而不为。

注重产品设计的曲美家具在这个黄金周假期来临的前夕,利用丹麦设计师汉斯服务中国曲美10年的契机,推出大力度营销活动,更是近年来曲美营销思路转变的表现。

依靠先进的设备,种类齐全、品质过硬的产品,不断满足消费者对家具的刚性需求。曲美家具用品质征服市场,走出了一条以市场为基础,以品牌为引导的,以顾客为中心的创新之路。



百强小画家现场绘制百米长卷颂祖国

大自然地板创意小画家河南赛区晋级赛开赛

9月19日,CCTV我画我家——大自然地板创意小画家征集活动河南赛区晋级赛新闻发布会在郑州居然之家召开,在活动现场,大自然地板中国区培训与客服部总监孟祥友、河南大自然地板董事长聂虎孝、大自然地板中国区河南营销服务中心总经理高新家、金色阳光美术学校校长陈彩霞,为大自然创意地板剪彩,大自然创意地板自此揭开了“庐山真面目”。同时,从全省1000多份小画家的作品中经过多次严格筛选,选拔出了创意小画家前100强进入当天的晋级赛,并现场绘制了百米长卷。



熊维维 文/图

华丽灯饰黄金周促销活动明天开始

为喜迎国庆中秋节的到来,华丽灯饰提前启动了十一促销,率先打响了河南灯饰国庆促销战。作为中原最大的一站式灯饰卖场,华丽灯饰对卖场灯饰品牌进行不断优化升级,本次活动中,华丽灯饰在众灯饰厂商的支持下,全场近六成的品牌灯饰都将参加国庆促销活动。

万佳

今年的十一长假连着中秋,又喜逢新中国60华诞,无疑给押宝国庆黄金周的中原灯饰行业带来了绝好的吸金机会。据悉,目前华丽灯饰开关电气、水晶灯、台灯、吸顶灯、浴霸等产品都出现了明显的旺销迹象。华丽灯饰负责人说:“进入9月份以来,公司的水晶灯、开关电气销售量分别提升了70%和55%。”

华丽灯饰负责人透露,为方便国庆节装修买房的客户,既能享受国庆长假,又兼顾买灯省钱,国庆促销活动提前至9月25日展开,一切为客户着想。同时将全年度的优质促销资源集中向8天长假倾斜,让全省客户切实感受到华丽灯饰的“高品质、好服务、低价格、品种全、豪礼多,买了绝不后悔”的国庆促销宣言。

据悉,为筹备本次国庆促销活动,华丽灯饰从今年8月开始便与国内外各厂商争取优惠

的灯饰价格。“经过1个多月的资源整合,包括现代水晶灯饰、现代简约灯饰、欧式古典灯饰、中式古典灯饰等在内的五大风格,近六成品牌灯饰在本次促销中,均以特惠价出现。像29元精品木质台灯、98元精品陶瓷手绘台灯、60元台灯、39元吸顶灯,还有部分清样水晶灯最低一折出售!”

市民王立平想趁国庆放假时给刚装修好的房子买家具配饰,“之前看灯饰看了很久了,平时华丽灯饰都是明码标价,从来都不打折,这次活动真的是很实惠,就等着他们做活动来挑灯了。”华丽灯饰负责人说,除了打折产品之外,我们还向厂商申请了‘国庆补贴’,9月25日起,在华丽灯饰购灯的消费者满500元及以上,我们还会另送礼品;购国际品牌满8000元以上可以享受最高额度达50%的返现。”



能触摸得到的旋律

谁说旋律只能用耳朵听?美克美家全新家具套系——维也纳,从18世纪音乐之都维也纳的建筑与皇家宫廷装饰艺术中寻找灵感。柔顺的弧线,流畅的外形,如同错落有致的旋律。单件家具与任何一种生活方式搭配,均能相得益彰,宛如一首能触摸得到的和谐乐章。维也纳新品上市,敬请莅临。

免费设计咨询 | 全程重家顾问 | 免息消费信贷 | 预约配送安装 | 美克贵宾沙龙
美克美家为伊森艾伦家具在中国的独家代理 郑州店/郑州市紫荆山路8号美克美家/0371-63283737 客服专线/800-818-6337



美克美家 MARKOR FURNISHINGS 经典也是生活