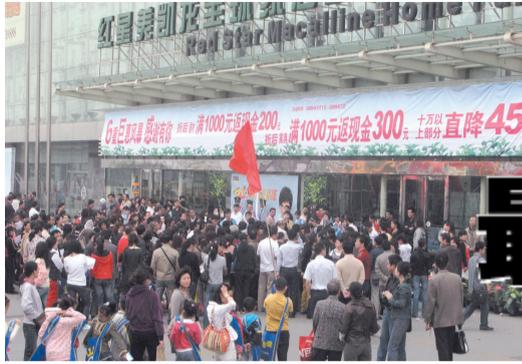




明天是新的一年开始,这个特殊的时期对家居行业来说,促销虽不是销售的常态,却是最能吸引眼球和引爆销量的方式。随着元旦的临近,省会郑州家居行业进入到年底冲刺阶段,在采访时记者了解到,元旦期间,不少商家都做足了“功课”,除了卖场推出的“满送”“满送”等常规优惠外,不少专卖店还将联合厂家齐放“价”,直接打折扣、加一元送餐桌或床头柜等活动。郑州红星美凯龙商场总经理蒋维刚介绍,元旦期间,郑州红星美凯龙升级开业、双店献礼,届时将以崭新的面貌出现在省会消费者面前,璀璨的家居盛典,最“惠”将领跑元旦。



璀璨家居盛典 最“惠”领跑元旦

郑州红星美凯龙升级开业双店献礼

消费交款立即降 折后商家送红包

关键词:满1000立减30% +50元红包 最高立减65%+50元红包

蒋维刚介绍,家居卖场都看好节日经济,所以都会推出促销优惠活动,红星美凯龙作为一家全国连锁企业,一直把社会责任看作是企业发展发展的动力。“今年红星建材店顺利开业,现在,红星在郑州有两个店,在大家都不是很看好今年市场的情况下,两个店都取得了良好的销售业绩,这是中原人民对红星的认可。作为商家,在新的一年里来临之际,一定要采取一些措施回馈消费者。”

据介绍,在2010年1月1日~3日,在红星美凯龙消费交款满1000元,立减30%,另外商场还要送出一个50元的红包。全场商品最高立减65%,并且还要送出50元的红包。此外,在活动期间,购建材、家具单笔(单个品牌)满2万元以上,送特艺达598元进口乳胶枕头1个;满5万元以上,送进口乳胶枕头2个(每天限50个枕头)。

9大套餐新奉送

关键词:同一套餐内任意两个品牌单次累计消费满1万元,在商场活动基础上再送2%

蒋维刚介绍,为了做到真正意义上的优惠,元旦活动期间,不但商场各个品牌进行打折优惠,并且此次活动还采取套餐形式,集中送优惠给消费者。“我们根据品牌的不同,进行了科学的搭配,组成了9个套餐,消费者购买同一套餐内任意两个品牌单次累计消费满1万元,在商场活动基础上再送2%的优惠。”

- 【套餐一】
名称:时尚达人+小鬼达人
参与品牌:德意豪、神宝、左右布艺、红苹果、铭尚、阳光宝贝
- 【套餐二】
名称:新潮达人+小鬼达人
参与品牌:意风、雅露丝SO、七彩轩、美迪、华艺斋、喜梦宝
- 【套餐三】
名称:新贵达人+小鬼达人
参与品牌:百强、丽亭居品、库玛、康城、美索美迪、多喜爱
- 【套餐四】
名称:尊贵达人+小鬼达人

优惠联盟折上折

参与品牌:南洋迪克、美国百兰、夏图M&D、京瓷、留声机、七彩人生

- 【套餐五】
名称:奢华达人+小鬼达人
参与品牌:玛润奇、特艺达·MPE、蔓杰仕、艾特利、意象嘉园、童话森林
- 【套餐六】
名称:时尚达人
参与品牌:班尔奇衣柜、欧琳、金刚鹦鹉、新飞、丹麦、美居乐
- 【套餐七】
名称:新潮达人
参与品牌:罗兰衣柜、帝王、格仕陶、富得利、百V、安然、名望
- 【套餐八】
名称:尊贵达人
参与品牌:顶固、陶一郎、升达、华美嘉(鹰卫浴、VIVI)、皮阿诺、玛堡、金贝奇
- 【套餐九】
名称:奢华达人
参与品牌:红鹤木门、箭牌(阿波罗)、富林、韩丽、皇朝德美、鹰牌瓷砖、圣卢迪亚

买床送床垫 沙发旧换新

关键词:送床垫 以旧换新

蒋维刚介绍,为配合商场活动,在红星美凯龙商场负一楼的睡眠中心,元旦期间还推出了买床送床垫活动,并且一楼、二楼,还推出了沙发以旧换新活动,全面回馈消费者。

据了解,参加以旧换新活动的品牌有,皮沙发:顾家工艺、轩尼诗、伊兰格斯、汉琪、盛世天骄、蔓杰仕、英莎驰、康城、可的、夏图M&D。布沙发:五星苹果、EB米兰、左右布艺、七彩轩、斯可馨、迪欧、歌力、莱康尼克、因为、澳美。此外红星VIP会员来购物,还有机会将液晶电视抱回家。元旦期间,郑州红星美凯龙还推出了厨卫节、布艺节,前来购物就有惊喜。

“我们还接受联盟卡的使用,活动期间,持异业联盟消费卡的客户,可直接在郑州红星美凯龙商场两个店购买家居,红星美凯龙VIP客户可在大商新玛特郑州店消费,也可享受积分、折扣等优惠。”蒋维刚说。

凤凰城建材家居大甩卖元旦开锣

重拳打造年度终极普惠盛宴

2009年,凤凰城引行业之先,备受各界称赞与关注。从五一起,凤凰城就准确把握市场脉搏、贴近消费需求,重拳连环出击,以“独家低价”之势,屡屡刷新省城建材家居行业价格的最低坐标,再加上不断完善升级的市场软硬环境,诚意利民、惠民、服务于民,在消费者中形成了良好的口碑。

“新年新气象,新年新希望。”凤凰城市场运营总监乔东表示,在辞旧迎新之际,凤凰城将基于消费者实惠购物的愿望,保持普惠飓风不断飙升的后续风力,在2010年1月1日至3日再度全城齐发力,重拳打造2009年度终极普惠盛宴——建材家居大甩卖。

据了解,2010年1月1日至3日,凤凰城将集结数千家建材家居厂商、近万个品牌、万余款商品,展开贴本甩卖终极大行动,横向覆盖陶瓷、洁具、家具、橱柜、厨电、布艺、壁纸、饰品、木地板、门业、楼梯、五金锁具、电动工具、电工电料、电线电缆、油漆板材、集成吊顶、暖通、地毯等几乎所有的建材家居业种,纵向遍布18万平方米的新商场、名优大卖场及精品一条街,一如既往通过“真金白银、真实直降”的形式,呈现“全城普惠”盛大阵容,让利幅度前所未有,空前感恩一网打尽。

大甩卖中,宏陶陶瓷内墙砖(330×600)每片7元,鑫艺艾米斯墙纸每卷12.5元,欧普阳台灯每个19.8元,格林之嘉名牌座便器每套298元,欧柏橱柜爱家板系列每米368元,美加华豪华淋浴器每套599元……只需低于平时价五成以上,低于五一、十一价至少一成的价格,就可以买到目前市面上最畅销、热销的建材家居商品。

2010年1月1日至3日,凤凰城携手数千家建材家居厂商、近万个品牌,推出为中原百姓量身打造的建材家居大甩卖,让消费者在“全城普惠”的风潮中,以物超所值的底价将所需装修材料一站购齐。

熊维维



多方联动助阵元旦甩卖盛惠

让利,确保其在活动中无可比拟的价格优势。

格林之嘉建材卫浴超市总经理王福科表示,“元旦是否能够‘开门红’,关系着明年的销售趋势,我们商家当然不敢懈怠。我们将在今年五一以来一系列让利活动的基础上强化升级,竭尽全力打造好本年度最后一场建材家居底价盛宴,降幅前所未有,差价三倍返,杜绝以次充好,目前优势货源已经全部到位,届时必将引发新一轮抢购风暴。”

据介绍,为保证大甩卖绝对的“含金量”,让消费者省钱到底、实惠过瘾,

凤凰城再亮绝招——自掏腰包重磅补贴,再次将商品价格直接“砍”掉一大截,最终以2009年独家底价直供中原消费者。

“不掺水分,冲刺价格底线一向是凤凰城的优良传统,再加上多方强势互动,最终形成了凤凰城独有的价格优势。”在谈到凤凰城市场价格优势时,乔东说,在即将启幕的大甩卖中,这种强大的价格优势将“变本加厉”,最大化反应到市场中,进一步扩大低价的影响力和号召力,引爆元旦省城建材家居市场。

元旦三天,建材家居大甩卖巨惠来袭,如果你想省钱可要抓紧了!