

郑州晚报  
这厢有“礼”!

继“郑州晚报首届读者节”之后，郑州晚报再次派送大礼。即日起，凡固话尾号、手机尾号、车牌尾号、身份证尾号为61或8的读者，144元订一份全年《郑州晚报》，将有1名读者获得价值61倍（8784元）的珠宝礼品，将有61名读者获得价值8倍（1152元）的珠宝礼品。

订报热线：67659999

订报地址：郑州市陇海西路80号郑州晚报大厦305室

2010年6月10日 星期四 午编 第5444号 邮递 邮递进 报刊 邮递 版五 内刊

昨日，在新家居的北广场，装载着端午节特惠专供商品及礼品的货车来来往往，各品牌商户的工作人员忙忙碌碌。端午节活动期间，新家居建材商场投入巨资联手全体商户推出大型优惠活动，消费者不仅仅可以享受到产品打折、礼品赠送、大奖抽取等国庆购物带来的惊喜和快乐，而且新家居联合数百个品牌厂家保证把价格拉到最低点，确保同品牌、同质量全城最低价。

晚报记者 熊维维



新家居建材商场外广场

# 新家居携手数百建材品牌“惠”中原

## 端午节推出“三天省两万 一万当做三万花”大型主题优惠活动

### 商场巨资采购礼品，补贴市民消费

从今年五一以来，新家居就不断通过各种让利活动来保持商场的热度，在特殊经济形势下呈现出逆流而上的局面。据新家居建材商场总经理杨宏宇介绍，在上半年，新家居不断组织各种形式的营销活动，其优惠让利的幅度让不少市民尝到了甜头。因此，从五一过后，就有不少没有赶上五一优惠活动的市民咨询“近期是否还有大型优惠活动”。

而新家居正是基于这个市场行情，斥巨资于端午节策划推出主题为“三天省两万 一万当做三万花”大型优惠活动。杨宏宇表示，新家居不搞虚假促销，拒绝虚假抽奖，拒绝返现，拒绝返券，真正让利，让老百姓获得实实在在的优惠，通过口碑带动销售。“新家居不怕比，不论是性价比、售后服务、商场补贴的力度。”

经过多方论证，杨宏宇认为，首先要确保商品优质低价、售后服务有保障，其次再实实在在送一些比同行力度更大更实用的家电等礼品，定会收到良好的效果。据悉，在此次活动中，新家居建材商场巨资补贴，买建材送家电。凡预期消费满3000元的订单，只需缴纳定金500元，即可参与商场累计订单兑换礼品活动，订2单即送电风扇，订3单即送微波炉，订5单即送全自动洗衣机，订6单即送液晶电视或空调。

在活动期间，新家居建材商场还举行豪礼回馈大抽奖，所有光临新家居的客户都有可能赢得2万元免单大礼。据杨宏宇介绍，在新家居订单的顾客，消费满500元，即可凭新家居订单到前台换取抽奖券，在6月16日参与回馈大抽奖，赢取免单大礼。

其中，团体报名即有礼，团队人数越多礼品越大。如果5户组团报名，每户均送水晶玻璃器皿6件套；10户组团报名，每户均送保温壶。而杨宏宇特别强调，组团报名送礼品活动仅邀请2010年6-9月期间装修的顾客参与。



只要订单满500元，就可到前台换取抽奖券

### 商户向厂家申请特供，加大让利空间

对于在买房过程中花费大量积蓄的市民来说，如果能在装修前挑选到最实惠的建材，无疑是明智之举。当然，如果能赶上心仪很久价格却一直很“硬”的产品在打折，那就更非出手不可了。这个端午节期间推出的“三天省两万 一万当做三万花”大型优惠活动，对于即将装修新房的业主来说，将是一个不错的时机，瓷砖、地板、灯饰品等家装过程中所有需要的建材产品在活动期间将推出较低的优惠价格，让消费者花不多的钱就能买到心仪的产品。

本次大型优惠活动，策划进行近一个月的时间，据杨宏宇透露，五一活动之后，新家居商场运营部就已与部分品牌商户沟通此次端午节大型活动相关事宜，在销售的淡季让商户奔向厂家申请优惠政策。商场与品牌商户联合着手策划特色让利活动，营造店面氛围，力争以最低价钱、最佳状态迎接端午节大型促销，在激烈的角逐中确立优势。

大型优惠促销活动在带来人气的同时，也会带来后期配货不足的问题。为解决这一问题，在活动策划初期，众多与新家居长期紧密合作的建材家居厂家也在行动上积极支援，备足专供货源紧急投向新家居，同时在优惠政策方面主动向驻守新家居的省市总代理、旗舰店最大限度倾斜，让新家居牢牢掌控了货物源头的价格优势，有了更大的让利空间。

据杨宏宇介绍，在本次端午节新家居巨幅让利采购节中，陶瓷、卫浴洁具、橱柜、厨电、木地板、门业、楼梯、灯具、家具、壁纸、布艺、饰品、油漆涂料、集成吊顶、暖通等所有建材家居业种强势联动，数百家建材厂商携旗下500余品牌、万余款畅销商品和盘托出，让光顾新家居的顾客很“赚”了一把。



为活动而准备的礼品已经到位

### 商户签订最低价协议，差价三倍返还

为了能让顾客创造一种实用、实惠、方便、快捷的购物氛围，杨宏宇不断创新经营模式，做以商场为基础的组织品牌让利营销活动。有商场为依托，品牌商户免去了参加其他营销活动时所花费的高额宣传费用，不用再为临时场地的装修付费，不用再为产品的搬运付费，商户则可以把价格空间进一步降低。参加活动的顾客不需要再像以前一样奔波很多市场，对比最低价格。在一个商场里，他们可以在更多更全的实物中进行选择，加之有商场作为产品售后的保障，才能让消费者享受到比团购价还要低的价格。

一般情况下，厂家给过代理商价格后商家会加上10%~30%的利润再销售的。对此，杨宏宇在此次活动动员大会上就很直白地要求商家端午节降价，为保证此措施落实到位，要求商家签订保最低价协议，差价三倍返还，有力地帮助消费者在新家居购物把好价格关。“淡季，厂家低价倾销，比其他团购低3%~10%。炎炎烈日，不用东奔西跑，数百品牌全市最低价即可享受。”

在记者采访过程中发现，商家为了冲量和生存，就算少赚甚至不赚，也不愿将到手的市场份额拱手让人，因此只能继续降价。不少商户坦率地表示：“这次端午节促销就像一场战役，我们商家只有全力以赴，将不可能的价格变成现实，才能创造销售量新高，来年得到厂家更多的支持。”

“备战这个端午节，我们将全力以赴！”这是新家居不少商户的口号。端午节期间，厂商的销售大战，实质上就是质量、服务、价格等各种资源综合实力的比拼，只有在相关各方面做得更细更活更足，才有可能在大战中抢得更大的市场份额，如果做得稍不到位，就有可能全盘皆输。“不过，有了商场的补贴及支持，我们会比同行多一些优势。”

在2010年的这个夏季，准备装修的市民，不论是想了解装修还是想购买建材，“端午节”相约新家居都是一个不错的选择。买建材家居用品，货比三家，新家居肯定更实惠。



为参与商场活动，不少商户力争拿到厂家支持