

欧凯龙十三周年盛典即将启幕 五大商场同庆优惠空前

7月18日万人家具集采大会再次启动

欧凯龙,这个最早实现“国际化、专业化、品牌化”的中原家具领袖,13年来一直倡导并引领着中原消费者的家具消费观。

7月18日,在欧凯龙迎来13周年生日之际,它又以欧凯龙独创的家具集体采购模式,大手笔书写了2010年度中原家具业的一大营销盛事——7月18日欧凯龙万人集采大会,优惠力度空前,集采大会信息一经释放,立刻掀起全城置家风暴,欧凯龙客服中心的电话始终响个不停,集采报名异常火爆。

据了解,本次参与万人家具集采活动的品牌涵盖了欧凯龙五大商场的90%以上,在时长为8个小时的家具集采大会中,欧凯龙为参加集采的顾客给与的折扣和优惠措施都达到了极限,堪称本年度错过不再的家具盛宴。

晚报记者 袁瑞清



欧凯龙每次举办的集采大会总能受到市民的热捧

八小时激情抢购,欧凯龙全力筹备周年庆集采狂欢之夜

“不返现,不送家电”。欧凯龙执行总裁吴大伟连续两个“不”字,将记者的好奇心高高吊起。

在随后的采访中,记者发现,对于本次13周年主要活动——万人家具集采大会,欧凯龙的宗旨是,“没有花拳绣腿,只有实实在在的折扣”。

吴大伟介绍,庆典活动全省五家店面同时启动,营销活动更是集13年之大成,以“大集采、大折扣”为中心,辅助精彩的现场活动,来回报中原人民13年来的厚爱。

在今年的周年庆中,欧凯龙摒弃了送家电、

返券等传统形式,而是直接送现金礼包。“在集采价格的基础上,每满3000元,赠送100元的现金礼包,多买多送。”

同时,在7月18日16时至24时的“家具集采大会”上,欧凯龙将推出十几款买断价家具,“这部分家具,是欧凯龙从厂家直接进货的,一折起放送。”

吴大伟表示,此次提供买断价的家具品牌将全部是新品牌,价格也更有吸引力和诱惑力,比如床品的价格在400元到800元不等。“这次的买断价家具,性价比之高史无前例。”

而另一个特色活动则是抽奖活动,本次抽奖活动最高奖项是1万元现金大奖,二等奖是液晶电视,三等奖是空调,四等奖是微波炉,五等奖是欧凯龙周年纪念礼品,中奖率百分之百。

记者了解到,2008年的欧凯龙11周年庆时,欧凯龙的抽奖活动,共有17名顾客拿走了万元大奖,四大商场的收银台在凌晨两点钟时仍旧排起了长龙。欧凯龙万人家具集采活动的抽奖是真金白银的给与消费者实惠和幸运,给中原消费者心中留下了深刻的印象。

13年欧凯龙,做1亿中原人民最信赖的家具供应商

从1997年到2010年,这十几年间,是中国房地产业和家居行业实现跨越式发展的黄金时期,而欧凯龙的发展恰好顺应了这样一个历史潮流。

从这个层面上讲,欧凯龙可以说是中原乃至全国家居行业发展的一个缩影。

1997年,郑汴路上传统家具市场林立,欧凯龙的前身——万和家具城顺势而起。它首先将现代家具流通服务理念与更多知名家具品牌融为一体,并由此开创了中原家具行业的新局面。

它率先震撼性地打响了家具流通行业领域的广告第一炮,“现代品位,高端不贵”的广告宣传与经营之道的契合,让无数普通家庭在购买家具时,有了自己的品牌选择标准。

2002年1月1日,欧凯龙金水路店国际家具馆的登场,率先在郑州引进欧美高端家具,宣告

了郑州没有国际性品牌家具商场历史的结束。

厚积薄发,水到渠成。2003年10月1日,欧凯龙黄河路平价家具馆开业,其连锁经营模式再次迈出坚实一步。“精品家具也便宜”的经营定位,很快赢得了市场认可。

随着黄河路平价家具馆的迅速成功,欧凯龙乘胜追击。2007年1月1日,郑州市西南区域单店面积最大的欧凯龙嵩山路国际家具馆开业,从此结束了西区没有高端家具卖场的历史,提升了西区广大业主的居家生活艺术。

2009年10月1日,欧凯龙仍旧发展迅猛,北环国际家具采购中心在人们的期待中如期开业。欧凯龙二级市场战略布局取得突破进展:2010年元旦,焦作欧凯龙国际家居广场开业,在当地引发震动。

及至2010年,欧凯龙再次全面出击:金水路店正式升级为国际顶级家具馆,黄河路欧凯龙平价家具馆重装开业,焦作欧凯龙国际家居广场升格为一站式建材/家具购物广场。

可以说,欧凯龙用13年时间,创造了一个领先于行业的专业家具卖场,引领着中原家具业不断进步,这是13年来欧凯龙带给中原家具行业的巨大贡献。

服务和承诺始终是欧凯龙最核心的企业价值观之一,先行赔付、30日内无理由退换货、欧凯龙对所售家具负全责、保证全市最低价,比价10倍退差……这不只是承诺,更是中原百姓得以信赖欧凯龙的金字招牌。

这就是欧凯龙,一个中原人民心中最信赖的专业家具供应商。

欧凯龙13年激情跨越,全力助推企业完美升级

13年,对于欧凯龙来说,这意味着成熟和从容,更意味着新的辉煌征程已经起航。

在吴大伟眼中,从1997年到2010年,欧凯龙在中原家具行业历史上画下一个完整的句号。“从2010年开始,欧凯龙自觉地将过往历史清零。”

在今年2月份的一次公司会议上,吴大伟提出了一个年度战略口号:“颠覆”。“忘记欧凯龙之前12年的所有,一切从零开始。以点带面,从小事开始,带动全盘工作开展。”

吴大伟如此解释“颠覆”的含义,不沉溺于13年的成绩,以淡定的心态面对下一个13年。

回首13年来的发展历程,吴大伟感慨颇

深。“欧凯龙的成功,离不开中国经济发展的大背景,也离不开我们差异化经营的战略定位,更离不开专业而执着的欧凯龙团队。”

在中原家具行业,欧凯龙开创了一种新的运营模式:商场差异化定位策略。如今,这已成为欧凯龙独有的标志性运营模式,发挥着其越来越大的作用。

从发家于郑汴路,到崛起于金水路,再到如今的五店均衡布局,欧凯龙的每一步都展现出了差异化发展带来的辉煌。

比如2009年,当欧凯龙北环国际家具采购中心招商的信息一出,3天之内商户名额爆满;“十一黄金周”开业当天,更是创造了中原家具销

售历史上的奇迹。

吴大伟的目标是“颠覆”,要为欧凯龙再画一个完美的圆,这自然离不开人才的支撑。

而在欧凯龙,人才流失几率极小,欧凯龙在2007年被评为CCTV年度雇主企业,2009年的员工跳槽率为零。吴大伟认为,用人之道在于看到对方的长处。他并不要求员工有多么高的学历,或者多么全才,而是更加注重其专业素质的培养。

欧凯龙走过了激情跨越的13年,在中原欧凯龙不仅仅是一个符号、一个标志,更成为一种生活方式和消费观念的象征,这才是欧凯龙始终坚持的商业信仰。

链接

八大盛典活动抢鲜看

1.千余家具品牌回馈,八小时限时抢购

7月18日16时至24时,欧凯龙万人家具集采大会狂欢登场。在集采价格的基础上,每满3000元,再送100元的现金礼包,多买多送。

2.低门槛抽奖,最高奖万元现金

消费满3000元即可获得一次抽奖机会,百分百中奖。一等奖更是1万元的现金,二等奖为液晶电视,三等奖为空调,四等奖是微波炉,五等奖则是欧凯龙周年纪念版礼品。

3.精美礼品免费派送

即日起至7月17日,消费者都可到欧凯龙领取礼品券。7月18日,即可到活动现场免费领取欧凯龙纪念版精美礼品。

4.五大独有品牌开业,总裁亲临签售

7月18日上午,夏图等五大纯进口国际品牌联合开业,品牌总裁现场签售,购买总裁签售的商品,可享5%的优惠。

5.行业论坛剑指高端

7月中旬,欧凯龙将联合行业协会,举办“2010中国家具行业发展高峰论坛”。

6.激情世界杯,狂欢球迷节

欧凯龙金水路国际顶级家具馆广场前每晚举行狂欢球迷节,与世界杯零距离:大型LED现场直播世界杯、桌上足球PK赛、互动游戏等活动,持续到7月12日凌晨世界杯总决赛。

7.7月18日,欧凯龙“大唐文化节”将在欧凯龙北环店广场前举行。

8.欧凯龙·奢尚之夜

7月18日晚,将在金水路欧凯龙举行欧凯龙·奢尚之夜。到场贵宾可欣赏奔驰全系车型、定制礼服、国际奢尚化妆品、古巴雪茄、庄园红酒等奢侈品精彩展示和高雅演艺,还可享受更多贵宾尊享优惠。