



5.28-29大型促销活动

惊爆价=出厂价下浮30%

为防止经销商抢货套利，购买惊爆价产品者，
请务必携带本人身份证及房产证或购房协议等有效证件。

建材家居总部基地



渠道下沉成为趋势 多元化是卫浴企业求变法宝

在卫浴行业，被最多提起且认可度最高的莫过于“渠道为王”这句话，得渠道者得天下。加大渠道建设，为商户直接架起和消费者沟通的桥梁，是中原百姓广场矢志不渝要为商户做的一件大事。

渠道为王的卫浴行业积极抢占西区市场

在公司旗下经营有箭牌卫浴·瓷砖、阿波罗卫浴、安华卫浴等知名品牌的赵佩杰眼中，部署中原百姓广场建材家居总部基地可谓“天时、地利、人和”。

谓之曰“天时”，赵佩杰认为即是郑州西区越来越广阔的前景。“地利”——优越的地理位置是让诸多商家对中原百姓广场青睐备至的关键。中原百姓广场建材家居总部基地位于郑州西南板块，西向有郑少高速，轻取上街、巩义、登封零售市场；南向直接辐射新郑、新密卫星城市；对内五纵六横，与主干道大学路、南三南四环、嵩山路等紧密相连，方便郑州市民轻松购物。

说到“人和”，赵佩杰认为是市场的经营理念 and 市场的领导班子。董事长侯世安曾经成功运作“万客来”等大型项目，而此次提出的“亲商、重商、养商、富商”政策以及“党委+商户+市场，营造和谐市场”的理念也让赵佩杰等一众商家放下悬浮已久的心，“这一方面彰显了以侯世安先生为主的生活广场领导层与商户互惠共赢的信心与决心，另一方面提出的和谐共管机制，也可以将市场最大限度地社会化、公众化、透明化，有效保障了商户权益，解决商户后顾之忧。”

“郑州市的建材市场一直以来都过于集中，而郑州的框架越来越大，西区特别是西南肯定是未来的一个方向。”郑州华耐立家建材有限公司总经理李建峰说，如果能抢先占据这个大市场的大量份额，对其旗下经营澳斯曼、摩恩等品牌的进一步提升将会有很大的帮助。

与商家一起把二三线市场做大做强

“中原百姓广场很注重加大渠道建设，想和商家一起在二、三线市场做大做强。”中原百姓广场运营总监王新明介绍，现在中原百姓广场渠道部已经全面展开工作，该部门50多人不仅进驻郑州各区已交付楼盘，还在新郑、新密、巩义、上街和荥阳等多地展开了工作。中原百姓广场建材家居总部基地将利用媒体资源、异业联盟资源、渠道资源、团队资源、网络资源、上游资源，带领入驻品牌快速渗透，直达终端，为所属商户直接架起与消费者沟通的桥梁，而渠道部就是要帮客户把销售渠道延伸到消费最终端。

“无论是百货行业还是家居建材行业，零售市场的区域化不可阻挡。”郑州市工商局建材分局局长黄祥清认为，“中原百姓广场建材家居总部基地是应运而生的产物，即便没有中原百姓广场建材家居总部基地，郑州西区和南区也必然会出现另外一个或几个定位中高端的大型家居建材基地，而中原百姓广场建材家居总部基地把由品牌代理商自己派员工进驻社区，改为由卖场统一派人到终端去吸引消费者，这一举措极大地减轻了入驻商户的负担。”

李建峰说，他之所以认可中原百姓广场，除了位置与规模外，还因为这里的经营思路是以消费者为导向，以商户发展为中心，上与厂家对接，中与房地产企业、家装企业广结联盟，快速为厂家建立、维护、提升二、三级市场体系。而渠道下沉、网络为先的做法则是避免低水平恶性竞争，终端为王、渠道制胜，带领商家积极拓展中原二、三级市场，打造快速分销体系，让商家获取更大的利润空间。

新闻

DDHOME | 大都国际家具

活动时间：2011年5月28日-6月2日

咨询热线：18703840707



活动内容

给“利”一：你来光临我送礼。

活动期间到郑州大都国际家具集团旗舰店客户，均可获得赠送壹瓶矿泉水。每天每店限送1000瓶。数量有限，先来先送，送完为止。

给“利”二：198元起货品任你选。

为答谢广大客户的厚爱，大都国际家具集团精心准备了百余款家具，从198元起超低价出售，由你尽享。以前少有，以后绝有。本活动不参与折扣优惠与抵价券等活动，运费自负。活动详情见旗舰店店堂海报。（产品图片请见背面）

给“利”三：1.8米大床+2个床头柜仅售998元

本活动不参与折扣、优惠与抵价券等活动，运费自负(限C361床)。

给“利”四：一桌四椅仅售1280元

仅限EY014餐椅4张和E068餐桌，限5套黑橡产品

给“利”五：六件套家具仅售2999元。

仅限C381床1.8米+床头柜2个+M312 四门衣柜+Z315妆台1个+ZD301 妆凳1个，原价9838元，限8套

给“利”六：白亮光钢琴漆三件套家具仅售1980元。

白亮光钢琴漆9013床1.8M+9010床头柜2个，原价5580元，特供价1980元（限购50套）

活动地点：郑州市二七区嵩山南路69号郑州沃玛特国际家居馆D5大都国际家居馆

郑重承诺：凡售出商品中原百姓广场负全责