

热：卖场助推节日气氛
冷：商家力度不及五一

端午促销 家居卖场冰火两重天



端午促销，商家整体力度不如五一。

端午小长假还没有来，市民吴先生就搜集了一大堆家居建材卖场的优惠信息。“趁放假打折，一定要去卖场捡个便宜。”

和吴先生有一样想法的消费者不在少数。然而，通过走访省会各大家居卖场，记者发现，今年的端午节市场除了少数卖场利用营销活动表现抢眼之外，总体表现平平，各大家居卖场和品牌商家“针对性”的促销内容较少，力度也并不高，加之刚刚过去的五一市场分流了主要的购买力，家居卖场和建材市场总体表现出“不温不火”的消费态势。

晚报记者 倪子



端午促销气氛很足

6月5日下午，吴先生和家人一起来到商都路，先后逛了欧凯龙、红星美凯龙、居然之家、新家居建材商场等地。

和五一促销引起的热销场面相同，端午节期间，这几家卖场的停车场稍显紧张。

“逛家居卖场的人还是很多。”在欧凯龙门口收到几张宣传页，吴先生觉得，今年针对端午节的促销活动有些力度，节日气氛很足。不少卖场都将抽奖奖品、优惠信息等，摆在了进门的大厅中间，让所有来赶热闹的市民有了“花钱”的冲动。

包括欧凯龙、红星美凯龙、居然之家、新家居建材商场等，绝大多数家居建材卖场对端午节的促销手段较为丰富，但主要集中在降价优惠、打折赠送礼品等给消费者送实惠上。吴先生说，根据卖场内拥挤的顾客判断，这些促销手段在端午节还是起到了助推作用。

一边是卖场大肆赚吆喝，一边是火热的市场反应，不少家居卖场负责人坦言，今年的端午节市场总体表现还行。

销售情况并不看好

在新家居建材商场的“爱妻橱柜”店面，一台印有“陇海家园张女士在新家居中洗衣机”的奖品被摆在店内最显眼的位置。此外，像左右沙发、圣象地板、汇丽地板等各类家具建材商家也都打出了降价打折、好礼相送等促销口号。

不过，也有不少品牌商没有推出任何优惠活动。“我们这次没有专为端午节举办什么促销活动，而是按照正常销售计划卖产品。”一位卖瓷砖的郭姓老板告诉记者，五一期间他们举办了优惠降价活动，对于端午节，他觉得没有必要再搞促销。

“根据以往的经验，端午节的销售情况我们并不看好，所以没有采取专门的营销手段。其实，像端午这样的小长假，也只是比平时的双休日稍好一点，节日购买力远不及五一小长假。另一方面，刚刚经过五一的大型促销，我们担心在端午采取更给力的促销可能会引发之前购买产品的顾客不满，从而导致退货的情况。”郭老板说道。

此外，不少建材品牌商家尽管也推出了促销活动，但是促销力度不及五一。一些建材品牌的商家代表表示，这次端午节的促销活动主要是针对五一有购买意向但未实际购买的消费者，希望吸引五一残留的客源。因为对本次促销的心理预期比较低，因此不会大力度的搞促销活动。

商家



刚性需求再次爆发

房地产市场的观望气息加重，从某种程度上也影响了其下游行业家居行业。因此，家居商家在面对法定节假日时，没有草率采取大力地促销活动，而是根据以往的经验，以及上下月份的联系，开始进行更加理性的促销。

“目前家居市场的消费能力正在逐渐进入淡季时期的阶段。”走访中，不少卖场负责人表示，6月~8月是家居行业的传统淡季，近段时间很多卖场已经出现了客流量和商家销量有下滑的态势。业内人士分析认为，这很大程度上取决于家居市场刚性消费的需求量不足，以及房地产市场对下游的消费信心的负面影响所致。

面对这种情况，众多商家也在积极寻求新的出路。例如，举办公益活动、客户服务节，以及客户交流会或者其他互动活动等，期待以此调动人气。尽管是销售淡季，这些家居卖场并没有闲着，他们表示，“收回拳头是为了下次更有力的出击。”

“中原家居行业的未来趋势还是总体向好的，我们相信，家居市场有望在‘金九银十’之际，也就是秋季装修旺季到来之时再度迎来销量上扬。在此期间，我们必须练好内功，等待下一场销售战役。”业内人士表示。

2011直击美颂雅庭欧标工程之一《绿都电线篇》

1993年成立于深圳，成为中国最早的家装企业。2009年与世界500强排名102位的法国圣戈班集团合资，成为中国第一家世界500强旗下装饰企业。2011年，上市工作又在紧锣密鼓地进行中，所独家研发的欧标工程系统是家装协唯一“低碳节能环保项目”……深圳美颂雅庭装饰到底“强”在哪里？即日起，本报将与您一起，深度解析美颂雅庭装饰。连载6期，收集6期报纸的业主获赠价值1000元的全面体检卡，让健康的人住上美颂雅庭“欧标”的家。

小电线也有大讲究

阳光明媚，走进美颂雅庭装修的一户三房两厅宏光蓝水岸小区工地上，两名美颂雅庭工人正埋头摆弄一台电脑显示器大小的精巧仪器。他们将两根长度均为20厘米、外观看起来一模一样的电线插入仪器的接线端口，然后按下红色按钮，输入150安培的电流。几秒钟后，其中的一根线慢慢冒出黑烟，并散发出刺鼻的气味。另外一根除了微微发烫外，无烟无味。

工人解释说：美颂雅庭装饰在布线之前，都会邀请业主观看电线的对比试验。美颂雅庭工地上采用的是绿都低烟无卤辐照交联电线。以前是用于军工的产品，和传统电线相比，无卤、低烟、阻燃，同时具备优良的短路负载能力。符合欧盟ROHS、2005/84/EC、SONY SS-00259等环保标准，很好地解决了传统PVC(聚氯乙烯)电线的缺点。

工人还介绍：“以往房间跳闸，都能闻到刺鼻的焦臭味。用了这线就没有了。出现走火，也不会燃烧和散发出致命的烟雾。”

美颂雅庭贵宾专线：

红专路店：65350888

郑汴路店：63636633

绿城百合店：68755777



>>>一周居事

凤凰城吊顶板材市场

6月1日开业

6月1日，郑州市郑汴路与玉凤路交叉口西南角锣鼓喧天，彩虹林立，凤凰城吊顶板材市场以崭新的形象开门迎客。据市场负责人蔡总介绍，作为中部地区面积最大、品牌最集中、产品最齐全的专业化市场，凤凰城吊顶板材市场进驻的专业商家达60多家，入驻品牌达200多个。其中，不乏国际国内大牌的身影。凤凰城吊顶板材市场，依托优越的地理位置、专业的市场运作、成熟的客户资源、丰富的产品品类、齐全的产品档次，不仅满足了郑州市内消费者的需要，还辐射到河南全省以及周边省市，成为中部地区吊顶板材市场的航母。

李晶

聆海美巢装饰与市民共度端午佳节

6月6日，“聆海·美巢装饰杯——2011河南省端午龙舟挑战赛”在郑东新区如意湖欢腾开启。来自省会郑州各政府机关、企事业单位、家装、建材、金融、期货、地产、律师、医院等多个行业的30多支参赛队伍在如意湖面展开激烈角逐。

据了解，该活动由郑东新区管理委员会、河南省社会体育管理中心、郑州市体育局、郑州市文化广电新闻出版局等各级主管部门联合主办，同时得到了郑东教育文化体育局、聆海·美巢装饰等单位的支持。

本次比赛共分男子组和混合组两个组别，各设250米和500米两个项目，压轴项目则是3000米环湖赛。数万名观众共同见证了龙舟竞技的火热场面，感受传统节日的文化魅力。

倪子

马斯登灯饰月底入驻华丽灯饰

6月28日，国内现代顶级灯饰王者——马斯登灯饰将强势入驻华丽灯饰生活广场。据悉，马斯登照明是一家深圳本土企业，它集设计、生产、销售为一体，成立于2001年，产品有简约派吊灯、壁灯、台灯、落地灯、吸顶灯，泛用于家庭餐厅、客房、卧室、酒店、会所等场所。据华丽灯饰有关负责人介绍，马斯登灯饰造型简洁华丽，其独特的设计理念能满足不同家庭从简到繁的不同需求，能迅速营造出视觉焦点。另外它罕见的吹丝工艺，确实能让选用马斯登灯饰成为一道与众不同的风景。

中国灯饰共享联盟秘书长倪诚希望华丽灯饰能借马斯登灯饰专卖店开业这一行业盛事，完全展现档次最高、品种最齐全的中国最大的专业灯饰单体店形象，并且能够全面引进设计先行、潮流引导的服务模式，期待能为中原的灯饰行业的营销带来一场变革。

马斯登的经典之作——吊灯。吊灯的花样比较多，常用的有欧式烛台吊灯、中式吊灯、水晶吊灯、羊皮纸吊灯、时尚吊灯、锥形罩花灯、尖扁罩花灯、束腰罩花灯、五叉圆球吊灯、玉兰罩花灯、橄榄吊灯等。

低压吊灯经典之作——手工吹丝工艺。马斯登灯泡内部的手工吹丝工艺比较独特，既能美化灯泡又能起到柔和灯光的效果，还可以巧妙地将环境的层次感衬托出来，巧用光源还可以将空间感拉大。

师红涛

期待

