

约“惠”啊 看准还要不贪便宜

花样促销,提前探底处变不惊 紧守预算,无用“鸡肋”果断舍弃

你还在为新房装修而苦恼吗?还在为到哪里能买到价廉物美的建材而头疼吗?为了迎接国庆,不少建材品牌都有好多优惠等着您呢,一定不要错过了。如果觉得合适,看准了就约“惠”吧,不过会过日子的你还得不贪便宜,死守预算。

晚报记者 熊维维

商家烦恼

为了促销 想破脑袋

“活动期间全场购物满2000立减200元,还有不少产品清仓特价。”据TOTO卫浴品牌导购介绍,从9月24日开始他们就已经陆续推出促销,为十一做预热。“这个折扣平时很难遇到,活动期间订单有礼,送精美礼品一份。”不少建材品牌在大型促销时都会采用特价品、买赠、送好礼等活动,除了品牌自有的促销活动外,所在商场也会推出整体促销方案。像华丰灯饰界很早就开始和部分供货商签订了节点促销协议,要求供货商提供低价资源。

谈到促销的目的,代理多个品牌的经销商王先

生表示:“主要是抢份额,做销量。”

销售量大了才有和厂商谈价的筹码。“经销商在节日里肯定想赚钱,利润空间要从厂商那里寻找。”他对价格战直言不讳,“价格是最大的优势,最近建材普涨,消费者多采取观望态度。如果真拿不到有优势的价格,就只能在促销手段上动脑筋。”

对于促销手段,东建材某卫浴品牌负责人罗先生说,某些价格特别低的卫浴产品,往往不包送货和安装。“相对而言大品牌的促销比较透明,一些小品牌的经销商往往会把价格压得很低,但会从配件、安装等细节做文章。”

死守预算 不贪便宜

消费者理性

在十一黄金周,大大小小的品牌纷纷打出了价格战。有专家提醒,这些貌似底线的促销打的是心理战术,许多消费者看到就热血沸腾,放弃砍价。其实要真正做到探底,不仅要看清这类促销的潜台词,还要练就处变不惊,坚持砍价的功夫。

对于商家眼花缭乱的促销手段,多数消费者都表示:“虽不全信,但多多少少应该会便宜一点。”相对于商场返券,家居建材市场的返券往往会导致消费者购买不需要或根本没用的产

品。“我只买地砖,送的券是实木门的,我拿来也没用。”市民李先生就对商场的返券极不感兴趣。“还不如换成折扣。”

其实不管商家花样再多,只要按预算办事,不贪礼品、礼券以及中奖率极低的抽奖机会,在十一促销中还是能够淘到性价比高的产品。

在购买建材之前,要了解清楚自己需要的东西,对“鸡肋”果断舍弃;不该买的商品再便宜也不要动心,不要想着这个只贵一点点,要知道,预算超标都是这一点一点点积累起来的。

返券是商家提供给消费者的一个购物抵用券,如果太当真就会进入无限消费循环:添一点钱就可以买到另一件商品同时再返券……如果您不想没完没了地买东西,买完需要的就把券当做废纸处理。

赠品往往也是促成不理智消费的因素:买满多少钱就可以领个什么赠品或买什么送什么。这种手段一是刺激你购买更多的东西,二是诱惑你买商家的主推产品。这个时候千万不要为赠品而去买大物件,那样会得不偿失。



新家居已经准备好多款好礼回赠消费者

商场采购 补贴消费 百款商品 网上秒杀 新家居迎国庆备好礼

又到十一黄金周。在这个特别的日子里,怎样让家装消费者购买到真正实惠的装修材料,对于正在飞速崛起的专业建材商场—新家居建材商场来说,正是优惠让利、树立品牌的大好机会。

今年五一以来,新家居通过各种让利活动保持商场热度,今年十一,新家居决定投入近千万巨资,推出“迎国庆,巨幅让利—买建材送家电,轿车开回家”优惠活动。 晚报记者 倪子

商场采购礼品,补贴消费

国庆期间,新家居为消费者准备了三重好礼。

第一重礼为“送家电一百万礼品补贴”。活动期间,在商场服务台交款满2000元就能获得新家居精心准备的大奖;订2单或累计消费满5000元送电磁炉(或晾衣架)+陶瓷煲;订3单或累计消费满7000元送微波炉(或饮水机)+健康秤;订4单或累计消费满10000元送洗衣机;订6单或累计消费满20000元送液晶电视或空调等。

其次,送豪华轿车、苹果电脑、iphone手机、笔记本电脑。国庆活动期间累计消费5000元,即可凭新家居订单兑换抽奖券,参与10月7日的回馈大抽奖,只要参加抽奖都有机会得到。

最后是“你买建材我买单—白送装修建材”。活动期间累计消费5000元,即可凭新家居订单兑换抽奖券,参与10月7日的回馈大抽奖,凡抽中免单的顾客,商场直接在消费额中免去2000元,把实实在在的优惠送给消费者。

百款商品,网上在线秒杀

据新家居建材商场总经理杨宏宇透露,从8月初,新家居商场运营部就与一些品牌商户沟通国庆节做大型活动的相关事宜,在销售的淡季让商户向厂家申请优惠政策。

“众多与新家居长期紧密合作的建材家居厂家积极支援,备足专供货源,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。”杨宏宇坦言。

随着网购顾客越来越多,新家居对这一客户群体也专门提供了几百款性价比高的商品,可以在新家居官方网站直接下单。

同时,商场知名品牌商户提供1款商品,以成本价供应,每天秒杀20件商品,在新家居网上报名预定,顾客将凭短信在活动期间购买。

在本次让利活动中,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余种品牌、万余款畅销商品,共同打造这场让利盛宴。

签订保最低价协议,差价3倍返还

一般来说,厂家给过代理商价格后,商家会加上10%~30%的利润再销售。为保证商家真正“降价”,新家居要求商家签订保最低价协议,差价3倍返还。

郑州欧乐佳卫浴蔡总坦率地表示:“十一促销就像一场战役,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。”

方太厨房电器陈总也表示,十一期间,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他们会比同行多一些优势。

十一黄金周特别推荐品牌

