红星·美凯龙 MACALLINE 创享家居之美 | 爱家日

活动播报

红星美凯龙发起爱家总动员，全面打造爱家品牌

“爱家日”温暖来袭

五大爱家主题活动、真情大优惠12月3日全面启动

12月3日，红星美凯龙“爱家日”将全面开启。据悉，为深度打造爱家文化，营造爱家氛围，红星美凯龙集团全国91家连锁商场抱团联动，而郑州红星美凯龙商场也积极筹备，准备了丰富多彩的爱家活动，充分结合中原实际情况，为消费者打造冬天里最温馨的爱家感觉。 晚报记者 熊维维

爱家时间计算器 用数字敲响爱家警钟

11月24日，“爱家时间计算器”APP应用上线，正式拉开2011年“爱家日”的序幕。这场以“爱家日，用爱行动刻不容缓”为号召的活动从网络火爆起来，蔓延到无数人的心中。在对家的情感拷问中，人们反省的不仅仅是现代人对家的忠诚度，更重要的是，“用爱行动刻不容缓”这一口号融化了现代人对家的情感需求。

“爱家时间计算器”日前在网络上火爆异常，而此项游戏也很简单，在指定页面上进入“爱家计算器”的应用网页上，选择自己的年龄与性别，再选择测试的目标对象，对象可以是父母、爱人或孩子等，再根据提示输入目标对象的年龄以及你每天（或每年）能陪伴的频次，最后得出你的 “爱家时间”。

游戏一经推出，引发了都市白领一族的热情参与，而最令人震惊的是测试结果的数字单薄得可怜。以而立之年为例，父母年过六十，每年回家一次，这仅有的一次回家时间还要被好友、同学瓜分不少，以父母能到百岁为限，在未来40年的人生中，能与父母亲相处的时间还不到365天。

目前，该测试已吸引了众多粉丝。有网友表示：“爱家计算器算出的不仅仅是几个简单的数字，更是敲响我们心灵的警钟，让我突然间认识到家人是如此重要。”

红星美凯龙爱家日主题活动为社会各界人士带去不同的爱家关怀。（资料图片）

“爱家日”幸福缤纷色 冬天里的爱家热潮

12月3日，红星美凯龙“爱家日”系列活动将全面开启。据悉，为深度打造爱家文化，营造爱家氛围，红星美凯龙集团全国91家连锁商场抱团联动，而郑州红星美凯龙商场也积极筹备，准备了丰富多彩的爱家活动，充分结合中原实际情况，为消费者打造冬天里最温馨的爱家感觉。

郑州红星美凯龙商场此次爱家活动分为五大爱家主题，每一主题均有相对应的形象色彩和配套活动，除满足广大消费者的视觉享受外，还可让大众参与其中，与红星人一起畅享爱家生活！

“红星美凯龙”五个字被赋予了深刻的精神意蕴和文化内涵，形成了以红、银、粉、蓝、黄为主的五色组合，这五种颜色分别代表了不同的寓意，不仅传递着红星美凯龙的企业精神，也希望借此唤醒大众的注意力，吸引更多人士关爱家庭。同时，五大爱家主题还配备了特色鲜明的爱家活动，每一活动均针对不同群体，为他们带去不同的爱家关怀。其中，儿童作为家庭中的“天之骄子”，作为“温室中的花朵”，在此次活动中将会受到特别呵护。红星美凯龙特意为“花朵宝宝”们安排了专场才艺表演，让他们尽情施展“才华”，享受来自社会大家庭的关注和关爱。此外，其他缤纷活动也将陆续上演，演绎不同爱家风采。

爱家真情大优惠 全力提升爱家品质

“爱家日”已经成为红星美凯龙与大众共享爱家理念、传播公益资源的重要文化性节日，也已经成为红星美凯龙的招牌性活动，同时也已经成为红星美凯龙借助“爱家”契机向大众重磅让利的难得良机。

日前，在红星美凯龙集团的统一部署下，郑州红星美凯龙已经做好充分准备。届时，不同形式的优惠活动将一起开启，据相关负责人表示：“爱家是中国人生活理念中非常重要的一部分，所以此次活动中，在商场给予巨额补贴的同时，各大商户也纷纷给出极大的折扣优惠，而这样的优惠价格，唯有在红星美凯龙商场才能买到！”比如，穗宝2580元的床垫在此次活动中仅售580元（限8个），比乐木门每平方米价格也低至980元，鹰牌陶瓷仅售每片3元（限量300平方米），另有将近百个品牌优惠指数也绝对令人心动。

关于“爱家日”活动，红星美凯龙负责人信心满满地表示：“爱家日一年比一年丰富、成熟了，在往年成功经验的基础上，今年我们又加入了新鲜的元素，娱乐、促销、公益等一网打尽。我坚信，此次爱家日活动在给消费者带去真正实惠的同时，一定会让大家深刻感受到爱家的重要性，从而用心、用爱温暖家人。”

岁末让利 挡不住的诱惑

新家居年末大型团购会直降45%

买建材还可参与抽奖，赢取液晶电视、洗衣机等家电产品

2011中原品质家居时尚大典暨家居消费口碑榜

入围品牌展示

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。新家居年末大型团购会周末举办，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，还有机会赢得液晶电视、洗衣机。

晚报记者 熊维维

新家居大型家装建材团购活动优惠幅度大，吸引不少市民参与。（资料图片）

补贴、直降、抽奖 真实让利保证实惠到家

近年来，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，今年，新家居举办了多场团购活动，其优惠让利的幅度让不少市民尝到了甜头。而时值岁末，新家居更是再次推出“大型团购会”。

杨宏宇表示，新家居不搞虚假促销，拒绝虚假抽奖，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，凡是参与团购活动的郑州市民来即获赠补贴，最高可补1000元；百款商品岁末直降45%，新家居里的品牌每家均有一款零利润商品做超值促销商品；同时，订单即送礼，2单送加湿器或送好神拖，3单送饮水机或电饼铛，4单送挂烫机；另外，活动期间订单的顾客，缴纳订金500元，订单金额满2000元以上的订单可参与抽奖活动，赢取液晶电视、洗衣机、电暖扇、刀具、雨伞等。

活动、口碑、知名度 贴近顾客才能谋得发展

随着团购活动的一次次成功，商场的知名度不断提升，口碑效应不断扩大。面对此景，杨宏宇表示：“商业活动的创新是依据商场自身的特点来走的，而新家居建材商场是在本土成长起来的企业，因此更注重本土的消费习惯，且非常赞同”不仅要把事情做对，而且要做对的事情“的理念。因此，在商场的运营上，不预设框框，没有经营的包袱，一切以顾客的需求为出发点。”

目前商场共有300多家商户，经营十个产品系列近万种建材家居类商品。商场地下一层经营吊顶、油漆、五金、暖通等商品，地上一层经营瓷砖、橱柜类商品，二层是卫浴、橱柜类商品，三层是门窗、楼梯类商品，四层是地板类商品。产品和展位更是不断更新，使商场真正成为“贴近顾客、服务顾客”的所在。为了更好地提供一站式服务，商场还成立了家装设计中心，为顾客提供产品咨询、导购及居室设计、施工、监理一条龙服务，这种辅助性的服务是目前建材行业所不可缺少的，也是商场整合资源、为顾客提供完善服务的重要环节。

对此，杨宏宇确定了新家居商业管理公司未来的发展战略，即在做强、做好新家居建材商场的前提下，确立实现在河南省内形成区域连锁的目标，把新家居建材商场的品牌真正打造成河南的知名品牌。正值岁末，新家居建材商场再次准备了一场饕餮大宴献给所有的消费者。