



>>>一周居事



### 美得丽名床激情狂卖8小时

“8月4日~5日来美得丽吧!”德国美得丽名床向市民发出邀请:家里需要装修的或更换床和床垫的,更不容错过。这里将“激情狂卖8小时”全国工厂直销。预存现金30元抵300元(并送出价值500元精美纸抽盒,满8000元正价商品可冲抵300元);总部补贴百万,全场裸价销售;总裁签售,实交现金再返10%;签单赢大奖,秒杀惊喜不断。还有什么比领取购物现金补贴更优惠的活动吗?来吧!带着家人体验美得丽的魅力吧!

红星美凯龙,居然之家,北环路欧凯龙均有美得丽专卖店。预售卡火热办理中……详询美得丽郑州各店面。 李红卫

### 赖氏四重大礼献礼中原

7月28日,赖氏家具四重大礼回馈消费者,在郑州家居市场再掀抢购狂潮。第一,推出一款震撼价产品。全实木主卧高端四门衣柜只要11700元;第二,推出20余款买断价产品,如五斗柜、大床、转角学习桌、鞋柜、餐桌等;第三,推出高端“赖氏胡桃”新系列产品的贵宾体验价;第四,给中原消费者精心准备了一份预定礼。凡交了预订金的消费者,就送价值60元的不锈钢真空壶一个。2012年的历次促销场场爆满,引得业内侧目研究的现象,就足以说明赖氏家具的精良品质及不俗实力。 李红卫

### 明星助阵,中宇卫浴“火”啦

据悉,中宇卫浴牵手张馨予感恩回馈活动将持续到8月19日。活动期间,消费者到市区各中宇卫浴专卖店购买价值10元的张馨予尊享通行证,即可享受多重优惠,可购买399元特价座便器,凭证还能购买两款明星签售产品。

除了全场空前特价外,中宇还推出抽惊喜大奖、购通行证即送礼等回馈活动。最让消费者心动的是,消费在2000元以下并全额付款,中宇卫浴将返现金5%;消费在2000元以上并全额付款,返现10%,并送抽奖券一张,可参与抽奖电大奖活动。 师红涛

### 总裁签售 居然之家再惠中原

8月18日~26日居然之家郑州店将举办第三届家居建材总裁签售活动。即日起至8月18日,关注居然之家郑州店微博,并转发“居然之家郑州店百位总裁签售”活动内容,就有机会获得“方特欢乐世界”门票一张及抽奖券一张。凡进店顾客,预约登记,就可获得“总裁签售邀请函”一张,经总裁签字后享签售品牌折扣及巨额补贴,届时商场将提供8.18元、81.8元、818元等万款超值特价商品。

18日至26日,顾客交纳全款满2000元即可领取“满2000元,抽大奖”奖券一张,满4000元领取两张,多买多得,对开门冰箱、纯金金条、洗衣机、音响等您来抽。 李晶

### 爱迹美郑州旗舰店隆重开业

7月28日,爱迹美门业郑州旗舰店在凤凰城隆重开业。总经理胡京涛发表了开业致辞。他说,郑州旗舰店的建立是爱迹美门业在河南战略的重大举措,爱迹美门业将一如既往地用最优秀的品质去回报中原百姓对爱迹美品牌一直以来的厚爱与支持!

据了解,按照国际标准打造的郑州爱迹美木门旗舰店是爱迹美集团继续发力郑州乃至河南门业市场,建设终端渠道的典范之作。爱迹美门业郑州旗舰店营业面积拥有400多平方米,不仅是集团国际化、功能化、智能化、体验式为一体的木门终端卖场,也是渠道创新的新标杆。 师红涛

座无虚席,气氛热烈,众嘉宾交口称赞:

# 颠覆传统 本次活动一举多得

## 2012中原室内设计师大赛启动仪式举行

### 座无虚席 气氛热烈

下午3点,河南省环保家居协会、郑州市家装商会、美巢、超凡、沪上名家、实创、龙发、大地、瑞博文、东易力天、紫名都、佳和家居、兴国红木、摩恩厨卫、艺兰阁、河南农大、郑州轻工业学院等单位代表齐聚一堂,共同研讨2012中原室内设计师大赛有关事宜。

郑州市家装商会秘书长吴冷湘认为,这次大赛有利于提升中原室内设计师的水平,有利于扩大品牌知名度。他希望郑州的装饰设计师,积极参与比赛,推动中原家居行业发展。

在河南省环保家居协会秘书长侯文跃看来,在装饰市场低迷的背景下,晚报策划了此次大赛,意义非凡。既有利于装饰品牌开发市场,重拾信心,也为优秀室内设计师提供了展示才华的优越平台。

### 颠覆传统 共同发展

2012中原室内设计师大赛,颠覆了传统的单一模式。

对此,河南龙发装饰公司总经理张四海发表了自己的看法:“形式新颖,参与单位很多,大家交流沟通,资源互补,共同发展。设计师得名,业主得实惠,家居建材商得市场,装饰公司得利,可谓一举多得。”

沪上名家副总经理范学锋慷慨激昂地说:

### 支持活动 感恩晚报

出席启动仪式的一位建材商表示,晚报主办的2012中原室内设计师大赛,就像一场及时雨。过去,他一直想和中原装饰公司品牌合作,但苦于没有机会,业务难以开展。受到房地产政策影响,建材生意更是停滞不前。现在好了,这次活动为大家提供了交流沟通的平台。我会竭尽全力支持活动开展。

“这次活动非常好!我非常乐意与大家互动。今后,如果有此类活动,我还会积极参加。同时,晚报为此次活动付出了很多心血,在此我表示感谢!”紫名都装饰品牌代表蒋军即兴发言。

“这次活动,定将开启郑州家居业新篇章!以前,装饰企业与媒体的合作方式,无非就是打广告,发布一下新闻,影响有限。现在,晚报紧贴读者与市场,策划了形式多样、内容丰富的活动,开发了一种崭新的营销模式。这对读者来说,是一个好消息。对装饰企业来说,是赢取商机的绝佳机会。我相信,只要我们精诚所至,通力协作,这次活动就能达到意想不到的效果。”

由河南省环保家居协会主办的杂志《悦居》,这次也派出了代表出席启动仪式。杂志工作人员田俊玲表示:“为了配合本次大赛,我们不仅会发动会员企业参与活动,还会拿出醒目的版面,刊发获奖作品与名单。”

谈到支持,茶啡茶运营总监王涛说:“我们力争传播东方的美与和谐。如何传播?跟媒体合作肯定最有效。得知中原地区最具影响力的媒体之一——《郑州晚报》,要举办中原室内设计师大赛,我认为机会来了,因为设计师在设计作品的时候,肯定要考虑到美与和谐。”

# 蒋军:倡导健康生活 改写生活高度



记者:初入郑州,给中原消费者介绍一下,北京紫名都装饰是一家什么样的公司呢?

蒋总:北京紫名都装饰成立于1999年3月,总部位于北京。规模化、专业化、品牌化、集团化、产业化是紫名都的领先优势,我们以“用心自然尊贵”为发展理念,以“客户满意是评价我们工作唯一标准”为企业服务宗旨,引领家居文化,紫名都正成为中国高品质家居文化的倡导者,是中国家居连锁第一品牌,现在已有500多家分公司。

记者:紫名都已先后成立了信阳、鹤壁等分公司,这次选择郑州又基于什么原因呢?

蒋总:选择郑州是大势所趋,郑州处于中原腹地,是整个中原经济区的核心,这同样是一个正在快速成长的成熟城市,未来的发展不可小觑。城市经济的增长,必然会带动市民消费观念的改变,会选择更加环保优质的生活。这正是紫名都追求的:倡导健康生活,改写生活新高度。相信紫名都进驻郑州,定会给郑州带来全新的环保家居环境。

记者:如今郑州家居市场竞争激烈,紫名都计划如何在“群雄逐鹿”中脱颖而出呢?

蒋总:同类型的竞争者的存在,能更好地激发我们的潜能,促使我们不断改善产品质量与服务,这是好事。而且,有对比才能凸显我们的优势嘛。我们的优势一是要打造紫钻工程,靠事实和业主的口碑来说话。

二是服务好,将繁琐的装修简单化,简单的事情快乐化。

打造紫钻工程,有三个方面:首先是环保,紫名都装饰保证所用的装修材料都是严格符合国家标准的。其次是产品,隐蔽工程的材料都是由北京总公司发来的,一是保证质量,二是防止装修工人施工时掉包。再次是我们的家装设计层层把关,从设计初稿,到可行度分析,再到反馈意见,保证家装设计的美观性和合理性。

再来说说服务,首先是紫名都使用了工地监控系统,将有效保障业主的利益。其次是装修完工7天后,本案设计师、监理师会对业主家进行全方位的验收,并且提供一些专业指导、装饰搭配建议等。另外,紫名都装饰会每两个月对客户进行一次回访,了解装修后是否出现问题、业主提出意见等,紫名都装饰的工程全部质保两年,隐蔽工程质保五年。

记者:公司即将开业了,有哪些优惠活动呢?

蒋总:这次开业优惠多多,进店咨询即送名都文化大礼包一份!还有五重好礼相送,交定金500元抵1000元,交定金1000元抵充2000元,满10000元送3000元主材代购券,尾款结算完直接返给客户1000元现金等,还有其他更多优惠可以到店里详细咨询!相信紫名都会有更多的惊喜送给中原消费者。

历经风雨13载,北京紫名都装饰集团凭借高度专业化、规模效益化、企业制度化的成功商业模式,成为中国家居行业的杰出典范。如今,这艘家居航母正加足马力驶入中原,继信阳、鹤壁成立分公司之后,8月5日,其郑州分公司将在航海路鼎盛时代9楼盛大开业。紫名都的到来能给郑州带来哪些家居装饰新理念?为此,我们采访了北京紫名都郑州分公司蒋军。 记者 王磊 实习生 于方方/文 记者 慎重/图