

郑州红星美凯龙爱家福利温暖放送



2013年1月1日至3日,郑州红星美凯龙“把爱带回家——新年开运福利到”温暖放送,率先奏响新年家居凯歌!



红星新年送好礼

一场以“用时间爱家”为主题的爱家盛宴在2012年岁末之际席卷全国,各界人士积极参与其中,用行动向家人传递着浓浓爱意!郑州红星美凯龙更是通过公益、促销、娱乐等多元形式,在普罗大众内心深处投下了一枚重磅炸弹,全情鼓励大众在工作之余拿出时间关心家人、关爱家庭!新年将至,新一轮爱家盛宴即将拉开帷幕。

据悉,郑州红星美凯龙将借此新年到来之际,为郑州乃至全省人民送来一份最

诚挚的祝福和最实惠的福利:2013年1月1日至1月3日,买建材家具满1000元直降300元,满2000元直降600元……再送3%品牌家电!真真正正地让利给顾客;掷骰子玩转2013,掷多少,赢多少!给您一份新年开运礼!活动期间进店的顾客还有机会获得春联一对,数量有限,先到先得!

据了解,此次活动,不仅有超值的购物让利,还在商场做了精心的布置;建材店大厅里,一群可爱的小鹿护送着我们

的款款心意,给这个冬天带来一份温暖;有免费的邮筒,超大的明信片;整个大厅犹如一个爱心驿站,为到场的顾客传递心中最美好的新年祝愿;红星美凯龙一位负责人信心满满:“把爱带回家”不仅仅是带回家一份心意,更是带回家一份新年福利!我相信在这次活动期间,消费者只要到红星美凯龙,绝对会满意而归。同时,我相信这不仅仅是优惠力度的满意,更是一场对于新年盛宴的精神满足!

红星模式引领市场

创业25年来,红星美凯龙始终秉承“一丝不苟,视信誉生命;勤奋务实,视今天为落后”的企业精神,积极实施“品牌市场全国连锁化经营、全球化名牌捆绑品牌经营”的策略,在全国领先推出了“市场化经营,商场化管理”的模式,得到了吴敬琏、魏杰等权威专家的高度肯定,被誉为“红星美凯龙经营模式”。

红星美凯龙成功创造了许多个“第一”:第一个走到外地;第一个做连锁;第一个做加盟店;第一个买地自建商场;缔造了全世界单体最大的家居商城;2008年销售几乎在每个城市均为第一;成为中国家居流通业的第一品牌……

红星自建的第一家定位高档、效仿国外购物中心(Shopping Mall)形式的家居商场于1997年7月1日在南京开业。随后10年间,CEO车建新又将商场开到更多的城市,且每建一座商场,其消费环境就追求提升一个档次。2000年开始,借鉴麦德龙等洋超市的做法,给所有新建的红星家居广场都开辟了停车场;2001年起给新建商场穿上漂亮的外衣;2002年又开始更加优化商场内部空间布局和设计等,直至第八代商场内开设未来之家等主题公园。

张真



赖氏家具

中国十大实木家具品牌

破关之月 巅峰钜作

赖氏工厂全国大型年终冲量活动钜惠!

全年最惠!

- 一、全场 **团购价**
- 二、交全款工厂 **再让利**
- 三、工厂活动 **炒作款** 限量产品
衣柜、沙发、餐桌、书柜等18件套 正在火热抢购中……
- 四、新系列产品再享工厂体验 **补贴折扣**

热烈祝贺赖氏家具入住CBD丹尼斯家具店!

胡桃大师 系列



乌金名作 系列



红橡至尊 系列



CBD丹尼斯5天家具馆一楼胡桃大师/乌金名作店: 86605075

红星美凯龙四楼黑胡桃店: 55558870; 居然之家四楼黑胡桃店: 60189265; 东区欧凯龙三楼黑胡桃店: 55191605; 北环欧凯龙二楼乌金名作店: 55963112; 中博 赖氏家具总店: 63316788; 居然之家四楼红橡店: 60189906; 居然之家四楼浅橡店: 60189683; 东区欧凯龙三楼红橡店: 55191208; 嵩山欧凯龙四楼红橡店: 60237378; 西环欧凯龙六楼红橡店: 86610892; 红星美凯龙四楼红橡店: 55558922; 红星美凯龙三楼浅橡店: 60139211; 本活动最终解释权归赖氏家具所有。

“用品质和实实在在的价格感动消费者” ——访赖氏家具郑州分公司总经理王大军

2012年,家居市场依然低迷,甚至比2011年还要艰难。我说它现实是因为2011年虽残酷,但有一点实力的商户品牌还是能咬牙挺了过来,可到了这一年那些咬牙挺过来的家居品牌,很多都无力再挺了,所以这一年撤场、倒闭现象各商场较普遍。

我用几个“是”总结了一下家居业的这一年:

2012年是真正的大品牌天下的一年,是大厂直营品牌天下的一年,是实力经销商天下的一年,是智慧、勤劳、勇者的一年。

我们赖氏家具在这一年,依托较好的品牌和家具行业知名度,丰富的实木生产线(目前我们赖氏有经典美国红橡木系列、高端北美黑胡桃系列、前卫乌金木系列、基本囊括了今年最流行的实木产品风格)特别是过硬的产品质量、大厂直营的核心实力价格和广大消费者新老顾客这几年来口碑相传,加之公司上下全体人员的同心、齐心、齐力,使得这一年不但抵抗了强大趋势性的行业风险,而且还稳中有增,提前也超额完成了我们预定计划年任务。

这一年,对我们赖氏家具销售成员来说,应该更深刻的是脑力和体力很辛苦、很累的一年,我们突破思想束缚,放开手脚大胆去做。经常要想在别人前面,更要走在、动在别人前面,比别人更早、更多付出汗水、自己搞活动促销、努力创新、常连续半个月在办公室吃盒饭。我这一年更是几乎共计休假不超过5天,平均2个月都休息不了一天。家里连灯泡坏了都没时间买,更不要说



什么逛街了。没办法,不努力就会被淘汰,况且自己身上还背着重托和责任。感谢一线销售精英们,是他们给了我和公司值得骄傲的荣誉。

近日,我们工厂正在做一场大型的年终冲量活动,从首场23日当天客流量特别是销量来看,再次证明只有好产品、好品牌、实力价、优服务才是如今的长久生存法则。

12月份是家具业的淡季,离元旦又很近,我们搞这个活动,只是例行性的年终工厂冲量活动,让利的空间确实是空前的,但这样的年份、这样的季节、没想到当天人气、一天销售的火爆程度是去年同时期2个月的和还多,我自己都不信。不过今年市场确实不能怠慢,我们将继续感恩薄利到元旦,用大品牌的品质和实实在在的价格感动、感染消费者!

李红卫