

## 品类全、折扣低、赠品多…… 中原家居市场十一“惠战”尘埃落定 这个黄金周，咱赚了

国庆长假，中原家居市场热闹非凡。卖场、装饰公司、家具建材品牌商家各显神通，打折、买赠、立减、特价、设计师大赛、明星营销等通通上阵。此时，得实惠的当然是咱老百姓，难怪有市民说，这个十一，装修买家具，赚了。 郑州晚报记者 唐善普



制图 张一诺

### 家居卖场“亮剑”

“金九银十”，一直是家居传统的销售旺季，家居卖场推出折上折、返现、总裁特批、签单送礼、双节双惠……各种优惠满天飞。

“半价抢购会”、“专供3天大惠”、“品牌疯狂惠7天”以及党员商户“补贴令”的“500万消费补贴”、“200万家电满额再送”、“免单大奖”等，凤凰城第七届建材家居采购节圆了千万家庭“新居梦”。

华丰灯饰界联合600多家商户打造“十大品牌联盟，

十一盛惠巅峰”。特别推出十一灯饰套餐全攻略。奢华水晶灯、尊贵欧式灯、古典中式灯、简约现代灯饰等，贴心为消费者搭配出套餐，让消费者既省钱又省力。

在福蒙特家居商场，市场价2280元的粽床垫一折仅228元，时尚简洁大气的电视柜市场价1800元，批发价才260元，588元的软床、650元的沙发、799元的套床……促销力度大，促销亮点多。

### 折扣一般不低于七折

在记者走访的几个商场中，优惠名目多且各有优势，但只要进店就有礼品赠送，折扣一般都不低于七折。

记者在一品牌店随意挑出一套餐桌，销售员立即给出了六八折的折扣，此外，还可再享受赠送厨房七件套。“国庆前都是原价，现在这么大的折扣，还有赠品，特划算。”

“为满足十一出行旅游的这部分顾客朋友的置家需求，10月12日、13日，红星美凯龙郑州商场还会延续部分十一促销的政策，给他们送

优惠。”其郑州相关负责人信心十足地告诉记者。

另外，记者还了解到，基本上每个促销的商场或品牌，都不同程度地增了销量，欧凯龙今年国庆的销售量比去年同期超出近25%。卖方赚得了吆喝，买方也得到了实实在在的实惠。说起国庆期间的良好“成绩单”，欧凯龙执行总裁吴大伟总结说，准备充分，商户广泛参与，价格平均优惠30%以上，真正让消费者花得更少，买得更实惠，这是一种广受欢迎的“惠民效果”。

### ■记者视点

#### 别让假日促销成“鸡肋”

相比前几年商家大力促销时人满为患的场景，虽然今年各大卖场推出各式各样的促销活动，但由于房地产成交量不高、出游热等因素造成了家居市场在国庆节期间，并未达到商家所预期的“火爆”的抢购热潮。

不可否认，面对几乎每天都有折扣、惊喜、大奖等促销噱头的各大商场，消费者的麻木抗拒心态一旦形成就会潜移默化得影响消费行为，所以，在节假日如何突破常规吸引消费者成了商家面临的难题。

与其只顾在金九银十才打促销，不如一直坚持平价价格，无论何时，消费者都能购买到物美价廉的家具产品，这样或许是让利于消费者最好的方式。

## 欧凯龙，好一个“豫价”亲征

### 销售情况远超预期，同比增长将近25%，再次点燃全城置家热情

欧凯龙“五店联动，豫价亲征”国庆特惠活动已于10月7日圆满结束。据了解，活动期间欧凯龙各大商场客流不断、人气火爆，销售逆市上扬，再次以超大力度的让利、良好的品牌形象和星级的服务引爆中原家居市场，同时更点燃了全城市民的置家热情。据欧凯龙负责人介绍，今年国庆销售情况远超预期，比去年同期超出将近25%。 郑州晚报记者 唐善普



### 赢口碑

### 三方得利

### 提振市场“信心”

对这种现象，一业内人士分析，欧凯龙这样的活动不但使消费者得到了实惠，也为厂家和经销商带来销售量和利润，三方得利。

很多消费者认为国庆到欧凯龙买建材家具最划算。“我本来准备花四五万添置一整套家具的。正好赶到欧凯龙国庆优惠活动，结果我只用了一半的钱就买到了满意的家具。真实惠。”一对刚结婚的夫妇说。

欧凯龙东区旗舰店某知名建材经销商说：“自进入欧凯龙商场，我算是领教到了欧凯龙的厉害。在现今商场销售普遍不太好的情况下，欧凯龙每次促销活动的火爆程度，都超出了我们的预料，我们店的销售额一直保持领先，厂家十分满意。”

就像欧凯龙执行总裁吴大伟说的那样：没有不好的市场，只有不好的经营。越是在大环境不好的情况下，越能凸显出企业的自身价值和生命力。欧凯龙凭借自身强大的品牌影响力和企业实力，提振了整个中原家居市场的信心，也进一步促进中原家居市场健康的发展。

### 迎“十一” 巨资贴补，给的就是“实惠”

从早上六七点就有人在商场门口排队等候，刚一开门营业收银台前就排起了长长的队伍，下午的营业时间一再往后推迟到凌晨，商场内摩肩接踵、人满为患……这样的场景你在哪见过？这就是欧凯龙国庆活动时现场的火爆场面。

据欧凯龙负责人介绍，为迎接国庆、回报消费者，欧凯龙此次拿出了空前的贴补力度，推出了非常多重磅巨惠活动。首先是“工厂价”直销，活动期间全场超低的“工厂价”直销，并为消费者全年保价。其次，消费者在欧凯

龙除了享受到超低的“工厂价”外，还享受到了多样重磅大礼。比如，价值千万的豪礼大放送。消费者不但能购物就能拿豪礼，还能随心选择礼品。受到消费者追捧的“抓金币”活动再现，并且升级：欧凯龙加大了金币的都放

量，消费者抓到金币的机会大大增加。欧凯龙还再次加大了广受消费者欢迎的“买断价”产品的数量，让更多消费者享受到实惠。还有超级夜场“200辆山地车疯狂抽”活动更是彻底点燃了消费者的热情，现场十分火爆。

### 贺国庆 精彩纷呈，要的就是“快乐”

10月1日，欧凯龙东区旗舰店外广场，闪光灯、汽车疝气灯光彩夺目，快门声、引擎声交相呼应。红毯、彩带、大气球，流光溢彩；直升机、跑车、洋模特，风景别样。据透露，此次的展品都是稀有又昂贵，

直升机价值六、七百万，跑车里数劳斯莱斯最贵，一千多万，而那辆日产370Z，全国仅此一辆。直升机和跑车旁，又都伴有一两位美丽优雅的“洋模特”，充满异域风情，吸引了大量消费者的眼球，纷纷拿出手

机、相机和洋模特互动合影。

另外，为呼应欧凯龙“豫价亲征”活动，一场“主题活动行为艺术”同样赢得了消费者目光。而7日的“欧凯龙”杯首届蟹王争霸赛、“欧凯龙”杯千人儿童绘画大赛更是

吸引了大量的消费者。尝到美味的大闸蟹一饱口福，还给“小画家”们提供了一个切磋才艺，快乐成长的机会，大人们也感受到了难得的家庭快乐。家长纷纷表示：希望欧凯龙以后能多举行这样的活动。