

双节“优购”多 “马上置家”好 情人节“联姻”元宵节,家居商家促销忙



今年情人节撞上元宵节,家居商家各出奇招,早已准备好了玫瑰花和巧克力。

戏说马年有三怪:两头春,闰九月,元宵遇上情人节。当元宵节撞上情人节,您还在考虑是陪家人一起吃团圆饭,还是陪爱人一起浪漫,是选择亲情还是选择爱情……不要纠结了,来营造一个温馨可人的家吧。这不,家居卖场和商家品牌已为您准备了“优购大餐”。不仅可以购买物超所值的商品,还有红包拿,让您体会不一样的团圆和浪漫。

中西节日喜相逢,今年的农历正月十五元宵节,恰逢阳历2月14日的情人节。当传统元宵节遇到西方情人节,“钱”景令商家乐开了花。为了庆祝这难得的双节,不少家居商家提前推出各种特色促销。“马上置家”正是好时机。 郑州晚报记者 唐善普

元宵节邂逅情人节 商家促销 催“热”市场

在古代,元宵节一直是个浪漫的节日,被称为“中国的情人节”,而元宵灯会就是给未婚男女相识搭建的“鹊桥”。当代表亲情的中国元宵节与浪漫爱情的西方情人节“喜相逢”,即意味着给每个人又增加了一个营造浪漫家的借口。专家表示,在节日形式日益多元化的今天,亲情和爱情两相宜,各大商家更是花样翻新促销忙。

当元宵节撞上情人节,商家们如何揽金?记者昨日走访市场发现,为了捧热节日人气,各大商家纷纷出奇招揽客,大打浪漫及优惠促销牌,以期分得更多市场蛋糕。如不少产品大打折扣,家居业在不断加大优惠的同时,推出很多新款。

当前,家居文化正在朝家饰化转变,消费者对于家庭的环境越来越显示出个性化需求。对此,家居商家从新年伊始,就将对时尚与品质有较高要求的时尚达人作为核心消费者,瞄准年轻情侣,赢取他们的喜好,从而赢取未来的市场。所以,借着情人节浓郁的浪漫气氛,今年的家居市场凸显出活泼、时尚、创意、个性的气息,这无疑将是今年家居流行的一个趋势。

“这次情人节遇上元宵节,非常给力家居市场,创造了不可多得的商机,众商家纷纷顺势推出促销活动。而具有活泼、时尚、创意、个性风格的家居,引领当前的家居市场,并成为一种流行趋势。这也成为众商家优选的目标。”红星美凯龙中原区域总经理兼郑州商场总经理蒋维刚表示。

爱为“家”着想 家居卖场借双节送浪漫大礼

爱从家开始,送优惠更送环保,这是家居商家活动的杀手锏所在。众多商家拿出手的,当属让人耳目一新的家居产品和实实在在的优惠促销。

2014年新年的爆竹声还未消退,大自然地板回馈消费者的第一波促销已开始,意在为消费者提供选购质优价廉的装修产品装新家。活动期间,以联购的方式免费送出千余件品牌家电,即买即送,让消费者在购买到装修材料的同时还能省下买家电的钱。所有订单客户均有机会拿到4999元的装修红包。此外,活动期间下单且交付全款的可在所有优惠的基础上再享受2%的优惠。除木地板产品外,还有木门、衣柜、楼梯、壁纸等多种装修材料可供消费者选择,满足消费者一站式购物的需求。

据大自然地板负责人介绍,今年重点推广的IMAX极清地板、10度柔光地板,以及纯德国风范的KANT美学1号地板等新品,都将在活动中亮相,消费者会以极优惠的价格体验到新产品。

为更好地服务消费者,居然之家拟引进第八

代馆,同时掀起元宵节新一轮促销狂潮,给消费者送出新年大礼:千余款裸价商品,14日火爆开抢,39元吊顶、99元散热器、199元马桶、699元木门、799元床垫、899元床等,让装修不费心;2000余个红包,只要消费累计满5000元即可抢红包一个;买家具送油卡,还送汽车,三辆科鲁兹轿车在3、4、5月最后一周周日各抽出一辆;在居然之家购买家具,可以以旧换新,享受5%的补贴,让消费者换家具轻松无忧。

另据记者了解,居然之家将联合蜜蜂、碧莎、诺华贝尔、雅素丽等众多高端瓷砖品牌,为顾客打造一场精彩的家居盛宴。同时引进居然之家乐屋、北京品界、北京中跃、顾易家、顺鑫装饰等设计装饰公司,帮助消费者打造爱巢。

此外,天猫家装e站,则把装修权利完全交给了业主,主材采用F2C的模式,省去中间环节材料商的利润,以及人员和店面成本。推出199系列、299系列、399系列、599系列,购买主材包,可享用199基装包。如此算下来,100平方米的房子,4万元就能全包享受,这是个做梦都想不到的价格。

家装送优惠

打破“年后开工、工价上涨”担忧

除了家居卖场针对装饰材料、家具装饰推出的优惠促销活动外,家居装饰行业也不甘示弱,抓住难得的双节时机,推出系列诱人措施,彻底打破“年后开工、工价上涨”的担忧。

超凡装饰在双节中推出的活动尤为吸引人。活动现场交定金2000元送900元艾乐家IWHB白色小厨宝一个;交定金5000元送1800元品牌液晶电视一台;交定金10000元送3000元美的MRO102-4净水器1套和美的MG901-R壁挂饮水机1台。交定金1万元,工程费直接八四折,交定金5000元工程费直接八七折;购买主材满1万元送戴丽布艺窗帘布帘1套,满2万元送2套,满3万元送3套,满5万元送北京都迈布艺沙发一套。

2月15日,沪上名家2013中国·郑州新春家装第一展将在省人民会堂举行。免费送红包(主材地砖代金券500元)、食用油、幸运抽奖。新海派设计专家免费提供海派设计咨询服务,同时,现场一元秒杀地砖、木地板等精品建材。欧标工艺现场体验,现场展示。装修多种顶级用材现场展示,现场体验。提前抢定开工日期,旺季施工,无需排队。凡在2月28日之前签订合同者,可提前预约,沪上名家可保证你在农历二月二龙抬头的大吉之日在小区进行开工仪式。

东易日盛也不例外。2月

14日~2月21日,在全城征集20套样板间。另有万元装修礼包相送、特派金牌施工团队施工、全方位开荒保洁、2014年全年保价“零涨价”保障等优惠活动进行中。

实创装饰的第五届家装庙会无疑给正准备装修的人们带来惊喜:2月14日、15日,在郑汴路红星美凯龙一期七层实创整体家居体验馆,福禄寿喜财全都有——抢红包、抽大奖,送万元新年豪礼;鉴主材、筑环保,欧洲标准全球购,顶级品质随心享。500元设计费券、浴霸、蚕丝被、家用工具箱、30元话费及工艺免费升级大礼包等礼品。

而TOTO卫浴也推出了开年促销,100个名额等你来抢。TOTO安排专人免费上门测量服务,享受2999元的限时特惠价。卫浴集温水洗净、保温便座、暖风干燥、智能除臭等多种功能为一体,对痔疮患者和老人、小孩、孕妇更有帮助,让你马年“马上健康”。

采访中记者获悉,全球采暖巨头德国威能已在郑州设立了威能冷凝式壁挂炉河南省运营商——河南典正家居,这意味着河南省的用户也能同步体验更加高效、节能、环保、舒适、高热值冷凝世界先进技术的热水采暖壁挂炉。为此,商家推出免费为用户设计采暖方案,让河南用户得到最满意的舒适供暖系统。

中国家居业大整合: 红星美凯龙收购吉盛伟邦

据行业消息人士透露,红星美凯龙已确认全资收购行业排名第三的吉盛伟邦,目前这一事项已取得实质性进展。记者了解到,双方已签署框架协议,近期将完成全部收购事宜。在未来数月内,中国家居业将迎来史上最大的一次业内整合。

红星美凯龙被誉为国内家居行业第一流通品牌,截至目前已经在全国90多个城市开业了125家商场。创业28年来,第一个做连锁品牌,第一个做委托管理店,第一个自建商场,缔造了全世界单体最大的家居商城,无论从规模、影响力还是品牌张力,已然成为中国家居流通业的领导品牌。而作为此次被收购方的吉盛伟邦,是行业影响力排名第三的品牌,商业网络遍布经济发达的长三角、富庶的珠三角以及以长春为中心的东北地区,尤其以“家具村”模式和高端品牌汇集著称于行业,汇聚1000余个国内外著名家居品牌,拥有几十个国家近70个著名品牌的独家或旗舰店

展厅。此次红星美凯龙与吉盛伟邦的“两强联姻”并非短时间内一蹴而就。实则自2009年底,业内即有消息传出家居业两大龙头正在谋求“深度合作”。此后关于红星美凯龙与吉盛伟邦将携手整合的消息不断传出。而历经4年之久,两家公司经过长时间的战略谋划,国内家居业“第一并购案”终于成功落地,中国家居流通领域的行业整合也即将迈上崭新的台阶。

业内专家分析指出,当前国内家居行业的品牌集中度仍非常低,全国性的渠道旗舰将有利于促进大品牌厂商的形成,具有较强的品牌孵化作用。此次红星美凯龙整合吉盛伟邦显然将给整个家居流通行业带来积极的变化。同时通过行业优质资源的集中整合,也将在业内构建起一个更大的资源平台,促进产品设计、新材料开发、绿色环保等各方效能的进一步提升。 唐善普