

“2天来了”震撼来袭 引爆春季置家G点

3月8日,红星美凯龙第五届春装美家博览惠开幕,活动一直延续到消费者权益日。“共植环保树”、“签订诚信公约”、“在商场建立郑州仲裁委员会装饰装修业分会工作站”等活动吸引了人们的广泛关注。另外,记者获悉,红星美凯龙集团全国统一联动活动的“2天来了”,又将在3月22日、23日强势来袭,为郑州市民提供更多高质低价的实惠让利。 郑州晚报记者 唐善普



顾客信赖的原因:品质服务有保障

据了解,今年的3·15活动该商场购销火爆,单日现金收银再创纪录。

该商场相关负责人告诉记者,红星美凯龙在服务方面下足了工夫,在本次消费者权益日期间,该商场还在中原地区首家推出家居业界首个顾客服务《诚信公约》,并

于3·15当天下午举行了隆重的《诚信公约》签订仪式。

“诚信公约签订之后,能够更好地约束进场厂商品牌的服务行为,同时也更便于社会各界对我们的监督,有利于整个家居行业的服务创新发展朝着良性有序的方向前进!”该负责人表示。

绿色环保颁奖:红星美凯龙推荐品牌悉数亮相

据介绍,2013年底,红星美凯龙集团在中国质量认证中心的鼎力支持下,成功推出了“红星美凯龙推荐家居绿色环保领军品牌”项目。红星美凯龙联合中国质量认证中心,多次组织国家权威机构专家进行探讨,基于国家标准、行业标准和最新国内外质量管理体系的要求,制定了严格的推荐评比标准,最终,红星美凯

龙从1.2万多个品牌中,分12个品类评选出了数十个家居品牌作为“2013年红星美凯龙推荐家居绿色环保品牌”。

“3·15”当天,红星美凯龙郑州商场隆重举行了“2013年红星美凯龙推荐家居绿色环保品牌”颁奖仪式。44个家居一线品牌分别被授予“入围品牌”、“领跑”品牌证书。

超级返现:实惠集中引爆的2天

消费者想必最关心的还是“2天来了”活动的折扣性价比如何。记者提前打探得知,本活动将采用超级返现形式。

消费者只要在商场消费满一定额度,就能享受大幅度大比率的立即返现金让利活动,返现力度之大,比之五一、十一也不遑多让。

需要注意的是,返现是在“2天来了”其余优惠活动的基础上进行的,也就是说,顾客可以在享受返现让利的基础上,继续享受其他的所有优惠活动。如,在“2天来了”活动之前推出的通汇卡预售活动,购卡预存5000元起,活动期间,就能享受5%的增值实惠,预存5000,增值到5250元,预存1万元,增值到10500元,预存越多,享受到的增值越多,

且上不封顶。

此外,红星美凯龙还将在“2天”期间,推出“去头价”、“去尾价”特价商品。如原价1999元的商品,去掉第一个数字“1”,仅售999元。此类特价商品数量有限,持通汇卡顾客可以优先购买。

另外,在“2天”期间,在红星美凯龙消费满一定额度,仍然享受赠送“港澳豪华双人游”旅游券的活动。

“2天来了,集团将给与每个活动商场相当大的促销资源的倾斜,努力为顾客提供更多高质低价的实惠让利,因此。3月22日、23日这两天值得期待。”红星美凯龙郑州商场相关负责人提醒消费者。



第二届福蒙特中国中部家具博览会将开启 家具品牌“一网打尽”

阳春三月,有如婷婷少女,携着万木的青翠和阳光的煦暖,向我们款款走来,这是一年中最好的时节,也是一年中追逐梦想的开始。对各行各业而言,都将面临着新的挑战。记者了解到,家居行业的福蒙特继成功举办首届家具博览会后,3月28日~30日开启第二届。作为中部最具影响力和潜力的家具展会,福蒙特家具展会深受二、三、四级市场乃至一级市场家具行业的青睐。本次展会,行业精英携手论剑,除重磅推出五项盛惠外,3000余家家居品牌推出全年最具力度的优惠政策。 郑州晚报记者 唐善普

大势所趋 区域性展会静待崛起

近年来,家居企业一路博弈,演绎了一场波澜壮阔的产业传奇——从小作坊到如今规模化、现代化的生产,产品辐射全国各地及海内外。行业的快速发展催生了各式各样的家具展会。从初期展会来看,广州、深圳、东莞等全国性展会着实为企业展示实力、树立形象、扩展营销网络等方面起到了推动作用。

但随着家居行业一次次洗牌,传统全国性家具展会遭遇瓶颈。“为展而展”让企业疲于参展,观展者则疲于奔波来往于各大展会间,越来越无所适从,而高昂的物流

成本费用,更成为阻碍展会发展的一个硬伤。行业发展呼吁稳定性更强、辐射力更广、商贸物流更通畅的区域性展会平台。

而以福蒙特为代表的区域展会针对性强,将目光锁定在更有发展前景的三四级城市上,这一进程凸显了区域展会渠道细化的优势,对于品牌开拓地区市场有很强的吸引力和积极的促进作用。这种展销模式既能打破传统家具展会的“时间局限、地区局限、物流局限”,又能以全新的高度,构建一个“财富共享”的市场常态,推动行业发展。

中原首家 福蒙特开启行业展会新时代

河南本土家具企业发展迅速,积极承接产业转移,开始从“小而散”走向“聚而集”。有人说,河南家具业需要一个“鱼塘”,物流工业园是水,家具企业是鱼,鱼群大了,才能吸引更多的关注和资源。福蒙特正是这样的一个“鱼塘”。它以敏锐的市场洞察力迅速适应大环境的变化,将这个行业众多的“大鱼”汇聚起来,通过工厂批发模式,降低产品流通成本,保证消费者利益,开启家居行业展会新时代。

2013年,福蒙特联合商户改变营销模式,举办“首届福蒙特中国中部家具博览会”,它打破传统,向广大参展商诠释了规模大、规格高、展品全、形象佳的家具博览盛典,吸引了中部六省数万名经销商前来参展,成交火爆,获得了市场的

一致认可。

福蒙特组织家居企业办展填补了中部区域性展会的空白,为中部家具企业扩大知名度和美誉度,迅速占领中部乃至全国市场提供了最佳机遇,顺势成为中原地区名符其实的家居品牌孵化中心。

福蒙特负责人向记者分析了原因:一是福蒙特家具展会是自主开展主办,市场化程度较高。她打破了传统家具展会时间、地域的限制,以数量众多的旗舰店、展示厅、体验中心,打造了“永不落幕家具展”。二是福蒙特品牌集中度高,经营品类涵盖齐全,带给消费者的是盛会般的家具展销体验。三是福蒙特拥有其他市场无可比拟的源头价格优势,可辐射中部地区近4亿消费群体,能够快速实现客商双赢,提升效率。

再续传奇 众品牌劲爆优惠等着您

“对于福蒙特来说,展会只是起点。”这位负责人表示,家具业的真正前途还是需要所有从业者从切实树立品牌、做好产品与服务,让更多消费者能够选购到称心满意的家具产品为出发点才是关键。

为更好地实现三赢的目的,此次博览会福蒙特集结所有厂商资源,全面发力。届时,数万采购商再次聚首,丰富多彩的活动赚眼球,无处不在的商机等您来寻,家居市场又成沸点。

记者了解到,此次福蒙特在博览会期间重磅推出五项盛惠。盛惠一:专车接送,礼遇尊享。盛惠二:百万家居新品,亿元让利促销。盛惠三:市民淘实惠,有礼有利。盛惠四:精彩演绎齐助

阵,好礼,好看,好玩。盛惠五:马上有惊喜,大奖等着你。参与即有机会获得42英寸液晶电视、智能手机、电磁炉、洗衣液等大奖。

此外,3000余家家居品牌在博览会期间推出全年最具力度的调货优惠政策。龙朝家私、顶好·威派、富景源家具、金百合、新雅图、康利雅居、城市风景等众多品牌全场爆破价,送大礼;沃尔玛1000万开店支持;谢氏木森300万大礼送不停;大自然家具交5000元送26张大床;加盟港梦享五星待遇,装修全免,送IPAD,送豪华床垫;华仕利家具订货运费全免……另外,艾驰、澳舒健、帝纳东方、国军商贸等品牌也各有劲爆优惠。