

TOP家居|行业

家居软饰艺术品博览汇 帮您实现财富梦想
开馆在即,赶快前来洽谈入驻事宜

居之宝家饰界 招商火爆进行中



郑州居之宝置业有限公司位于郑州市中州大道与迎宾路交会处,这个家居软饰艺术品博览汇的居之宝家饰界,开馆在即。现正在进行全面招商。25日,居之宝家饰界招商总监任淑敏告诉记者,自半月前发布招商消息后,许多品牌商家前来洽谈进驻事宜。希望实现财富梦想的商家,赶快前来洽谈入驻事宜。 郑州晚报记者 唐善普文/图

前景:家居饰品年消费在2000亿~3000亿元

据家居行业专家毛老师预测,全国家居装饰装修的总产值大约有8000亿元,而家居饰品的年消费能力在2000亿~3000亿元。

“轻装修重装饰”时代的到来早成定论。首席设计师王先生表示,1995年到2005年,十年间一度流行一种繁式装修,即吊顶包等,然而这种装修方式手法单一,很难在空间上进行突破。固定的室内墙面、顶面的造型没有灵动的感觉,更没有随着时间和心情变化而挥洒的效果。

记者采访了解到,更多的消费者觉得装饰更为重要,使居室气氛变得自然、方便、和

谐。顾客喜欢自己挑选合适的装修风格和变换的潮流。而墙面的变化将为整个房间营造出新鲜感。

另外,装修理念的改变和文化品位的提高,使得“重装饰”的理念被人们普遍接受。从市场现状来看,软装设计将成为装饰行业的主流。

软装行业近年来在一线城市非常流行,而在中西部地区还处于起步阶段,这个新兴行业发展前景十分广阔,潜力巨大,利润空间很大。这也为中原大地尤其是郑州市场的发展提供了很好的机遇。

现场:居之宝家饰界招商火爆

25日,记者来到位于郑州市中州大道与迎宾路交会处的郑州居之宝置业有限公司。大老远就能见到火红的祝贺标语挂满这个为园林实景体验型场馆的四周,给人展现出红红火火的火爆场面。

进到二楼的招商洽谈厅,但见前来洽谈进驻商场事宜的商家一个挨着一个,工作人员忙着给他们发放材料,讲解相关入场事宜。整个大厅人声鼎沸,一派商家必争的场景。

“郑州的家居商场不少,但号称家居软饰艺术品博览汇的商场却没有,这个差异化的商场必将填补郑州置家时软装饰

品的空白,市场非常诱人。”前来洽谈的马老板称,他对这个商场的前景很看好,已谈好了进驻事宜,一周内将开始装修。

在几个商场馆中,抢到先机的一些品牌商家已开始设计装修自己的店铺。一个已显露出个性化十足的装修门面,已让人们想象到不久的将来,这个场馆生意兴隆的场景。

更高兴的莫过于居之宝家饰界招商总监任淑敏。在接受采访时,任淑敏高兴地告诉记者,自半月前发布招商消息后,许多品牌商家前来洽谈进驻事宜。希望实现财富梦想的商家,赶快前来洽谈入驻事宜。

优势:为品牌商家提供最大化商机

为了让商家能更全面地了解郑州居之宝置业有限公司招商的优势,记者了解到即将开馆的居之宝软装饰品中心的独到之处。

大商机。市场份额决定财富。居之宝家饰界覆盖中国中部地区大市场,中部地区市场人口占全国人口总量的28.1%,创造全国约20%的GDP,是我国的人口大区、经济腹地和重要市场。

大交通。南邻连霍高速,北邻郑州北四环,东邻新107国道,南距CBD20分钟车程,距郑东高铁站25分钟车程,是郑州市不可复制的绝佳黄金地段。

大市场。居之宝联手行业众多著名品牌,打造家居软饰艺术品行业旗舰平台,引导市场发展方向。

大配套。物流、餐饮、仓储、展示、贸易、设计、研发、金融、管理服务等功能板块一应俱全,为经营提供一条龙服务。

大营销。多媒体系统、传统平面媒体、户外媒体、流动媒体、新媒体等多种媒介资源,行业协会、政府职能部门、各级品牌代理商、房地产开发单位、家装设计公司等多种营销资源的多维系统整合,为品牌商家营销提供立体支持。

大自然地板红星旗舰店4月6日盛大开业 买地板屏住呼吸,总裁签售、百万让利 马上返现、马上省钱、马上有礼、马上有车

大自然地板红星美凯龙旗舰店将于4月6日盛大开业,为回馈绿城消费者一直以来对大自然品牌的支持与厚爱,特举行百万优惠让利活动,大自然中国区总裁亲临现场签售,疯狂抢购,空前盛况,绝无仅有。

此次活动可谓力度空前,具体如下:

1.VIP零风险预约、提前认筹尊享升值:凡4月6日前进店客户,交100元诚意金即可领取预约卡一张及精美单据夹一个,提前认筹总裁签售预约价;活动当天凭预约卡可获赠大自然多功能抱枕一个,预约诚意金直接升值为300元辅料款。活动当天若未选到满意产品,订金原银奉还,一周内可随意调换花色。(备注:购40平方米以上方可参与升值优惠,总裁特供产品除外)

2.VIP两小时专享、买一送一限量抢购:活动当天,总裁携万方超值特供产品两小时限量抢购,部分产品买一送一,售完即止。(备注:提前办理预约手续的VIP客户方可参与抢购)

3.VIP总裁价特惠、总裁签售直降到底:活动当天,VIP客户凭预约卡可享受总裁签售特惠价。(备注:预约卡经总裁现场签字后方可享受该优惠)

4.爱家补贴、马上返现马上省钱:活动期间下订单并缴付全款的客户均可享受最高5%爱家补贴,并可获赠价值400元木门代金券一张及价值300元壁纸代金券一张。(备注:总裁特供产品除外)

5.终极抽奖、马上有礼马上有车:活动当天天下订单缴全款的客户,可参与现场豪礼大抽奖活动,缴纳2000元货款即可获赠抽奖券1张,以此类推。奖项设置特等奖1名,家用轿车10年使用权;一等奖1名,50英寸名牌液晶电视1台;二等奖3名,全自动洗衣机1台;三等奖6名,空气净化器1台。

据了解,大自然地板自进入郑州市场以来,不断刷新着销售业绩,并且逐渐成为郑州消费者所钟爱的品牌,销量在郑州同行业当中也是名列前茅,在消费者中赢得了口碑。

郑州晚报记者 赵青

温馨提示:凡参加本次活动的市民敬请遵从如下活动流程

3月20日至4月5日期间客户领取预约签售卡
选购意向产品、享受预约价、4月6日10点前至店
凭预约卡领取抱枕、享受总裁特惠价
凭预约卡换订货单、排队等候总裁签名
收银处办理缴款手续、领取抽奖券及爱家代金券
等待抽奖

摘走我省家居业首个“省级文明单位” 佳和公司强力展现企业新风采

近日,河南省委省政府下发了《关于命名2013年度省级文明单位和警告、撤销、恢复部分省级文明单位称号的决定》,佳和家居公司喜获“省级文明单位”荣誉称号。佳和公司成为河南省家居行业首个获此殊荣的企业,强力展现了供销社企业的新风采。 洪克森 唐善普

以创文明单位作为促企业发展的契机

几年来,佳和家居始终坚持“以文明建设促进企业发展”的战略,在文明单位创建的道路上砥砺前行,不懈怠、不抛弃、不放弃,实现了从市级文明单位到省级文明单位的巨大跨越,同时也实现了经

济效益和社会效益的显著提升,树立了企业良好的社会形象。

佳和公司以“创建文明单位,促进企业发展”为企业发展战略目标之一,在成功创建市级文明单位的基础上,积极争创省级文明单位。

提高“佳和人”的境界和凝聚力

佳和领导层明白:思想境界决定团队的思路和凝聚力,思路决定出路。为此,打造一支懂经营、会管理、服务优良的干部职工队伍,就成为各项工作的根本出发点。这些工作主要体现在三个方面。

提升班子成员的整体素质和综合能力。以创建学习型、创新型班子为目标。“成立创建工作领导小组,全面负责创建活动的开展。”佳和公司负责人表示,一是制定和下发创建“省级文明单位”的规划,二是明确了指导思想、总体目标、建设内容和要求,三是分解落实到责任

人和主管部门,四是抓好落实。

打造学习型组织,培养知识型员工。印发《关于加强学习提高素质的意见》等文件,并制定了详细的学习计划,利用周二下午的集中学习时间,促进员工整体素质的提升。

拓宽创建渠道和内涵。以争创省级文明单位和16周年店庆为契机,举行“我与佳和”主题演讲比赛和“读一本好书 写一篇心得”征文活动,升华个人与企业价值理念;开展创先争优和道德讲堂活动,学习身边人和事;履行社会责任,热心公益活动。