

五一来了,家居商家的促销大战也热闹打响。不论是什么样的促销手段,消费者的确能在节日里享受到平日没有的实惠。本报记者实地搜索了五一期间几大家居卖场的“放价”信息,希望能够为正在装修和即将装修的消费者提供参考。
郑州晚报记者 赵青



买家具， 五一到底有多优惠

郑州晚报“血拼攻略”让您省钱到底



价格战：“且拼且实惠” 商家“大放价”快来占便宜

装修或买家具的消费者都明白，五一是在下手的好时机，尤其是平日里明码实价的正规家居城，只有在重大节日里，才会集合商家，联合送出全年最低优惠。记者替消费者打听后发现，与以往“买N送N”等数字游戏式的促销不同，今年家居城的优惠策略更加简单明了，直接给折扣，并有“豪礼”等你抢。

佳和家居：五一促销套餐实在让利。“签单即送超值礼”：5月1日至3日，每日进店签单交款的前100名顾客，商场将送出一份神秘大礼。“总裁签售直降10%”：贺佳和家居荣获省级文明单位，总裁在5月1日下午5时~7时特举行总裁签售活动，凡专卖店议价订单总裁签售可再享10%优惠。“买家具、送名牌家电豪礼”：购物满3000元以上可获赠名牌家电一台，多买多赠，名牌电饭煲、微波炉、双开门冰箱、42英寸液晶电视，全场累计不限量大放送。“买家具赢千元现金大奖”：购物满2000元即可领取刮刮卡奖券一张，满4000元以上可领取刮刮卡奖券两张，以此类推，100%中奖，千元现金幸运大奖等您来拿。“特价出击、欢庆五一”：庆秦岭路店二期开业，双店同贺，佳和家居特联合各专卖店推出惊爆价商品，厂价直销，直击价格底线。

福蒙特：在5月1日~11日推出“惠动五月天”大型活动。届时，商场内3000余家知名家具品牌将推出超强优惠力度，为全城的

消费者带来一场为期11天的家具狂欢盛宴。福蒙特3000品牌广发惠民贴，家家有特价，户户都有采购优惠政策，罕见的触底折扣，助力广大消费者一站式无忧置家。最关键的是，所有这些特价产品价格，仅在福蒙特才有可能享受到。

福蒙特打出堪称“最具看点”的五一家具促销整合拳，家具、汽车、儿童歌舞嘉年华共聚，让您享受一降到底家具巨惠的同时，还能享受一步到位的低价购车。福蒙特家居中心联合众名车品牌推出的车展盛宴，近百款名牌豪车参与。5月10~11日让我们惠聚福蒙特，享受独特的汽车家具团购盛宴。

满园红木城：店庆3周年之际，特推出以下活动：1.红木圈椅天天送：5月1至3日，凡在满园红木城消费满1万元以上的客户，均可参加活动当天的红木圈椅抽奖活动。2.老客户节日有礼：老客户在活动期间可凭原销售单据到满园红木城前台领取价值100元的纪念礼品一份，数量有限送完为止。3.幸运奖励月月送：从5月份开始，每月的第四个周日，满园红将会举办幸运消费者回馈活动。当月消费的客户，均可参加当月最后一个周日设置的幸运抽奖活动，幸运奖品为价值1000元的红木礼品一份。4.品牌联合让利回馈：活动期间，年年红、友联为家、名艺名居、红古轩、东成红木、瀚晟堂等知名品牌纷纷让利优惠。

促销战：“且行且创新” 线上线下共谱交响曲

微信集“赞”送红包

在现今移动互联网盛行的时代，除了“降价促销”这种传统的营销方式外，消费者需要更有趣，更互动的促销方式。

佳和家居与时俱进，在其官方微信平台举办“加微信送豪礼，集赞再送现金券”的趣味性主题活动回馈消费者。在4月26日至30日期间，每日进店前100名顾客，关注佳和家居微信号“hujiahejiaju”可获赠礼品一份，转发信息至微信朋友圈并集满一定的赞可再获50元全场通用现金券。

新家居建材商场也推出了“点赞送礼”活动，5月1日至3日，关注新家居官方微信即送精美卡包一个，分享到朋友圈并集20个赞送神奇拖，集51个赞送陶瓷煲。

拉来“好声音”海选助阵

针对五一小长假，华丰灯饰界也是铆足了劲儿。为了让消费者在买灯的同时增加购物乐趣，华丰灯饰界在外场组织了多家知名品牌参加车展，并与参展商联合推出多重优惠。曾经创造收视



奇迹的“中国好声音”河南赛区海选活动也花落华丰灯饰界，届时，将有近千名参赛选手在华丰灯饰界展开他们的追梦之旅。

针对这个上半年最受关注的消费节点，华丰众多商户推出了力度空前的促销活动，买主灯，附赠落地灯、台灯等，可以让消费者用平时买一盏灯的价格买齐整套家居灯饰。华丰通过向商户提供巨额补贴，联合厂商共同向消费者让利。此外，华丰在商户优惠的基础上，还推出了购物积分兑换礼品的活动，各种套餐组合，让您尽享实惠。知名品牌爱施华、一品灯饰、艺嘉灯饰、威尔斯、丽虹灯饰、华艺灯饰、锦尚灯饰、欧普照明等商家，还推出重磅特惠。

此外，华丰灯饰界还为消费者推出了贴心的“灯管家”，为消费者全程提供买灯、送灯、安装等一站式服务，让您省心到家。100位好工长已作好准备，为您提供更加专业的购灯、安装指导，一站式购灯，全程省心。完善的售后服务让您省心，“先行赔付”和“一个月无障碍退换货”使您无后顾之忧。

消费者：“且看且精明” 提前做功课从容出手

这几天，家居卖场节前客流量就有了明显增多，不少消费者到处收集资信，提前做好功课，以便五一“出击”。“报纸电视和手机上到处都是家具促销宣传，看着都差不多，还是得提前咨询，顺便再砍砍价，不然五一商家生意好了就不给议价了。”正在某家居卖场“踩点”的李女士说，这几天她穿梭于各大卖场

之间，最头疼的就是比较卖场自身的活动，“到时候哪儿便宜就哪儿下单。”

为避开五一购物高峰，免得买单还要排长队，消费者不妨提前选定家居产品的款式型号，定好价格，另外，很多家具品牌在不同卖场都有驻点，可以多比较各卖场间的活动力度，等到五一期间可以从容出手。