

# 乐易家居免费家装模式 征服最挑剔的郑州消费者

## “互联网免费概念” 搅热郑州家装市场

先看一组数据:  
 预热10天,网上报名预约客户1155人,电话报名客户1247人,小区报名867户;  
 微信推送,关注数量和粉丝数量1234673人,网络推广,网页点击达到不可思议的4897435次;  
 开业三天,家装用户现场签约457户,网上签约147户,零售客户2333户;  
 开业三天,家装签约定金和充值达到1768万元,网上和线下销售1454万元;  
 ……

乐易家居的成功,充分证明了一句话:互联网时代,要么电子商务,要么无商可务。  
 作为郑州首家O2O电商模式的家居建材电商,乐易家居成为建材家居行业第一个敢于吃螃蟹的企业,通过O2O集成,整合产业链,打造品牌推广、人力资源、金融支持、电子商城、线下体验、供应链、设计师、施工队、客服中心9大平台,通过平台整合能力,为消费者提供一站式购物和集成化服务,并打破常规,在开业期间推出“免费家装”活动,首次把互联网的免费概念引入家居建材行业——消费者在乐易家居购物达到一定金额后,免设计费、施工费、管理费。



很难想象,在国庆节前会有家居卖场的开业活动人流如织摩肩接踵;很难解释,连续三天的秋雨连绵中仍有如此火爆的购物场面;很难理解,一家家居卖场的开业,会吸引来如此多的关注目光;很难相信,传说中最挑剔的郑州消费者对免费家装如此追捧……  
 一切,在9月12日被颠覆,让人不禁感叹,互联网模式竟有如此大的杀伤力和市场号召力!  
 因为,9月12日,郑州首家O2O建材家居电商——乐易家居开业了!

## “谁为消费者想得更多,消费者就会让谁更好”

欧派橱柜郑州公司董事长兰红:免费家装模式,是家居建材行业的创举,一举打破了行业多项惯例。

乐易家居敢于采取免费模式,对自身也是很大的挑战;施工标准化,进行标准化管理和流水线化施工,既提高了施工质量,也解决了施工管理难题,而为消费者免费安装视频监控设备,让消费者可以24小时“视频监工”,满足了上班族业主渴望的装修临场感,更彻底杜绝了施工过程中可能出现的偷工减料。

农大家属院刘姓业主:谁为消费者想得更多更好,消费者就会让谁更好。

消费者都是用脚投票的,很多促销活动,噱头十足,而乐易家居的免费家装,实实在在让利消费者,4万元消费即可享受,门槛很低;同城比价三倍补差,不在商品价格上做手脚;开业三天无限量签约,不搞限额的花招;体验中心布

满电子终端,消费者不动一步全场商品任意比较挑选。商家做的一切都想在了消费者的前面,全方位满足消费者的购物需求,消费者才愿意冒雨前来。

乐易家居市场支持中心任学锋:乐易家居的成功,不仅仅是互联网的成功,更是对于企业创新的肯定。

乐易家居的成功,充分说明:郑州企业也能引领潮流,河南企业也能傲立在互联网的风口浪尖。乐易家居的人才结构或许能够给出其成功的答案:6位高管,两位分别来自国际家居行业领导者百安居和家得宝,一位是A股上市公司核心高管,一位是国内最大的家装公司的河南总经理,一位曾在河南最大的家居建材网站做负责人,还有一位是河南某大报的原社长助理。基层员工中,博士两人、硕士15人,267人的员工中本科以上学历占85%。 赵青

### 庆祝郑州首家O2O建材商城乐易家居成功运营

# 感谢!

1234673位粉丝鼓励!  
 2937位用户支持!  
 379位员工及经销商代表全力以赴!



免费家装,你乐易吗?  
**免费家装 延续20天**

消费者的呼声,就是乐易家居继续免费家装的最大动力;  
 接不完的电话,就是乐易家居继续免费家装的最好理由;



9.18-10.7每天 09:58-15:58 **9元秒杀活动**  
 网上商城: www.leejjaju.com

活动时间: 9.18-10.7日

百度搜索 微博搜索 微信搜索



官网: www.leejjaju.com



官方微信



马上预约

扫二维码或登录官网参加活动  
预约报名,天天有惊喜

地址: 郑汴路凤台路往南300米路东(凤凰城建材市场南城对面)  
电话: 400-617-5551

本活动只接受网上报名预约