

TOP家居 | 家关注

家居卖场各出奇招打响3·15首战 八零九零刚需消费成为主流 敢虚高价格? 请绕行!



去年,家居卖场的日子并不好过。今年,家居卖场的“暖春”似乎来得格外早。“3·15”的到来,给处于疲软期的家居市场注入了活力,记者走访郑州多家家居卖场发现,在各出奇招的营销手段之下,3·15家居卖场迎来了“小高峰”,较之去年有上升之势。业内人士表示,郑州房产市场的回暖以及二次装修比例的提升,成为拉动家居消费的主要动力。晚报记者 赵青 文/图

家居卖场大打营销战表现不俗

郑州众多家居卖场也陆续开始进行结构调整,开始跳出单一化经营方式,通过自身特色的细化,扩大经营业态,捕捉更多客户人群。

红星美凯龙春装美家博览惠已举办六届,今年又横跨三八妇女节、消费者权益日,红星美凯龙借力出击,联合30余家本市知名的家装公司、10余个著名房产楼盘,以及其他行业的联盟合作伙伴,在商场外广场搭建展位,为广大市民送上一站式装修置家盛宴。

跨界合作可谓是红星美凯龙春装美家博览惠的亮点,红星美凯龙把所有与家相关的,与生活相关的产品结合起来,形成一种居家的产业链,把家居、装饰、建材、灯饰、卫浴洁具、配饰、电器等都纳入其中,消费者到红星美凯龙,一站式消费,方便快捷。

作为本土家居巨头,欧凯龙每次营销活动都赚足人气,这次更以“3·15建材家具大动作”命名,8天的促销活动中,销售业绩不断攀升。

欧凯龙此次不仅在销售战略上有大动作,在营销渠道上也

有新突破,针对市场的变化,欧凯龙开启家居行业O2O精准营销和传统营销相结合的双核模式,点燃了线上线下一把火,推出微信红包活动,有家居消费需求的市民,只要关注欧凯龙官方微信,成为“欧粉”,便可摇到红包领取实惠。此外,欧凯龙代言人、著名表演艺术家濮存昕到来,也为活动增色不少。

另一全国连锁又一家家居巨头——居然之家,继续将自己的服务特色做到极致,“以消费者为中心、向消费者倾斜”的服务理念不断强化,得到了消费者的认可和信赖。在今年3·15“诚天下信居然·千万豪礼大派送”活动中,推出多项新举措,确保放心消费,“先行赔付”、“绿色环保”、“一个月内无理由退换”、“同一品牌同一价”、“送货安装零延迟”、“三包服务期延至三年”等,让居然之家用实际行动,又创造了一个商业销售奇迹。

作为家居行业的老字号,佳和家居在3·15期间推出“聚惠九天行”活动,坚持实惠让利的营销风格,商家产品真实让利,商场补贴真金白银,吸引了新老客户的关注。

八零九零刚需成为主流

另外,记者也注意到,从今年的市场情况反映来看,八零九零刚需消费成为主流,这群消费者理性而冷静。在装修表达自我需求的同时,期望得到透明的消费尊重。

虚高价格请绕行!是这一消费群体的消费特点。因此,家具建材商家和厂家纷纷摒弃以往的促销策略,挤干水分,服务这帮挑剔的消费者。

为迎合这部分消费者,家居卖场主打服务牌,以提升服务品质为先,让消费者放心消费,提升消费体验。记者走访多家家居卖场,纷纷提出自己的诚信服务体系,谋求卖场内每一件商品在售前、售中、售后都能让消费者买得放心,用得舒心。

今年家居市场被看热

对于今年的市场形势,家居卖场普遍看好。业内人士表示,家居业是朝阳行业,2014年的宏观经济数据显示,家居业(包括装修、材料、家具等)的消费规模达到4万亿元,占全社会消费品零售额的1/7还要强。2015年新房肯定要减少,但二次装修的比例会大幅提升,因为8~10年的装修周期使2015年恰恰处于这样的关键点上。



活动布告栏



《豫见·设计论道》之三十 “易经玄学大讲堂”

3月15日,由中原网、郑州设计师网主办、郑州红星美凯龙承办的《豫见·设计论道》之三十“易经玄学大讲堂”在郑州红星美凯龙建材馆举行。

河南省家居建材质量检验协会主任张自端、中国陈设艺术专业委员会(河南)秘书长曾志刚、红星美凯龙郑州商场总经理王岩出席活动并致辞,中原网家居频道倪海强、郑州设计师网禹明阳、省会优

秀室内设计师、消费者等近百余人参加此次活动。中国室内设计经过近几十年的发展,已经日趋成熟,设计改变生活,设计引领消费的观念已经越来越被大众接受,在家装领域,设计师的地位愈发提高,而红星美凯龙作为中国家居流通龙头企业,在近几年的发展过程中,更是在品牌打造、文化引导、营销模式等方面不断向设计领域倾斜,引导大众消费潮流。 赵青

居之宝倾力打造 中原家具万商盛会

快马送新春,金羊迎财年。3月16日,在居之宝时尚家具广场开启了中原家具行业的一次盛会:居之宝春季家具万商订货会新闻发布会。现场气氛热烈,场面轰动。300余家商户代表、十几家媒体共同见证了这一盛会。

据悉,2015年,居之宝将采取大胆创新、大胆推广的战略思路,将OTO电商营销模式引入家居市场,打造100家厂

价直销体验馆,替商户经营,为商户盈利。同时将耗资千万,重点推广市场形象、招商政策宣传,以节假日营销活动和家具订购博览会等形式为手段,建立中原家居OTO厂价直销航母。

为商户解决经营之忧,做到为商户全心全意的服务。本月3月27日至29日,居之宝携手万客隆家具网倾力打造中原万商盛会:居之宝春季家

具万商订货会。千家经销商,万种商品,更有百万大礼,倾情回馈。

居之宝完成了市场的配套建设,中央空调的安装使用、物流区的筹建、市场环境的优化等,郑州居之宝时尚家具广场以优越的租金优势、不可多得交通优势,为各位家具经销商、厂商打造一个省心、放心、称心、舒心、开心的经营环境。 晚报记者 赵青 文/图

乐易家居3·15 火爆独一无二

建材电商乐易家居3·15迎来2015首个销售高潮,独一无二的优惠力度和独一无二的购物体验,再次引爆全城,刷新开业来单日销售纪录。

3月15日当天,乐易家居线下体验馆尚未开门,顾客便已早早地拥在门外,巨大的优惠政策,成为业主尽早到店的

源动力。注重客户体验的乐易家居更是让客户在现场惊喜不断,3·15当天不但业主进店就有礼,而且店内连wifi整点还有红包送出,最高金额达315元,让春节还没过足红包瘾的装修小伙伴们也美美地又过一把红包瘾。

晚上八九点了,业主们还

在排队买单,3·15短暂的一天完全无法满足乐易会员购物热情,应会员要求,也为了让更多的业主感受到乐易家居的诚意,乐易家居决定将3·15优惠政策延续至3月20日,免费家装,真正的要做到全城乐易了。

赵青