

TOP家居 | 家活动



■专业市场看五一

居之宝时尚家居广场
2015最具投资价值专业市场

近日,郑东新区北区规划方案出台,居之宝时尚家居广场位于中州大道与迎宾路交会处,随着郑州“北移东扩”的建设加速,居之宝也将迎来强劲的发展利好,以郑州为核心,全方位覆盖周边多省份。

居之宝时尚家居广场现为中部六省最大的家具批发市场,以50万平方米家居总部基地,辐射河南18个地市、100多个县城,以及山西、陕西、河北、山东等邻近省份。

居之宝时尚家居广场董事长助理徐丽娜说,居之宝时尚家居广场在核心

业务体系上,充分考虑生态产业链的概念,基础业务(综合性专业批发市场)与增值业务(综合商业配套、仓储物流配套、物业管理配套、生活配套、电子商务和会议展览)分离,形成双边市场,彼此良性互补(居之宝一期10万平方米已投入运行,二期10万平方米正在规划,两者功能区分,相互支撑)。

据徐丽娜介绍,居之宝的经营理念是:“与商户共赢”,商场租金只有城区内专业市场的35%甚至更低,“已入驻的品牌商家是经过挑选的,商品品质绝对有保证。”

红星美凯龙设计师会员俱乐部“五一一大比拼”拉开序幕

5月1日,郑州红星美凯龙“五一一大比拼”开幕式暨设计师会员俱乐部成立仪式盛大举办开幕。为提高消费者交叉购买能力及口碑影响力,红星美凯龙集团特推出M-style会员制度,成为红星美凯龙会员即可享受积分抵现、会员专享8.5折等专属权益。设计师会员卡在本次五一一大促之际全

面推行,设计师会员卡除了享受普通会员卡的一切权益外,还可享受设计师带卡享3%积分返现的优惠。

红星美凯龙郑州商场总经理王岩表示,希望通过红星的自身的努力,能在本次五一一大比拼主题大促中,为广大顾客朋友带来更尊贵更具附加值的置家消费服务体验!

一战告捷、铸就荣耀 欧凯龙“玩赚五一”完美落幕

欧凯龙为期3天的“玩赚五一”活动在热烈的免单抽奖之后落下了帷幕,顾客高涨的消费热情让人惊叹不已。

入驻中原市场18年以来,欧凯龙商场打造了中原家装大市场的行业标杆,一直秉承着“引领品位生活,提高中原城市居家品质”为己任的行

业理念,有力的产品品质保障、完善的售后服务承诺、致力于绿色生态置家,欧凯龙从商场环境、品牌引进到环保监督,都严格遵循国家相关标准。“30日内无理由退换货”、“比价10倍退差”、“先行赔付”、“绿色环保”等服务理念都获得了消费者的一致认可。

居然之家五一“王者盛宴”领跑行业、精彩继续

这个五一对于居然之家郑州店来说有着非同寻常的意义。6周年店庆迅速点燃全城!居然之家郑州店的大厅,就像旅游景点一样受到顾客追捧,大家放弃了休假时间来居然之家参加6周年生日聚会,掀起新一轮家居消费狂潮。居然之家郑州店相

关负责人表示:“此次6周年庆活动力度非常大,为的就是能让更多人消费得起居然之家这块金字招牌,让更多消费者享受我们的五星服务!”

如果你没赶上这个五一,不要着急,5月10日前来居然之家依然可以享受土豪级的活动力度!

佳和家居五一家具齐献礼 舞动五月、放飞激情

五一活动期间,佳和家居再次以实惠征服了消费者,与去年同期相比,客流和销量上升势头迅猛,再次彰显佳和品牌和吸引力,活动的成功举行,真实地反映出了佳和家居“实惠、让利”的宗旨,得到了广大消费者的一致肯定。

五一黄金周,佳和家居秉承“诚信为本 客户至尊”的经营理念,不搞文字游戏,推出千份鸡蛋免费送、名牌家电购物送、抽取液晶电视、平板电脑、转发微信送电影票等多种巨惠活动,真真切切地将实惠带给广大消费者。

新常态下,刚需引领消费
家居商家火拼五一

每年的3-5月,家居行业所谓的上半年黄金期一定是“热闹无比”。在这段时间内,无论是家居卖场、家装公司还是建材、家具品牌,都会把重点放在销售上,因为这段时间的销售决定了企业上半年甚至是全年的业绩。特别是在2015年开年较晚的情况下,今年五一的意义更非凡,家居商家使出浑身解数各出奇招,力求将客群一网打尽,也让这场商战格外火热。从记者采访的情况看,各家家居大佬对于五一节及节后的家居市场是比较看好的,取得的成绩也增强了业界的信心。赵青文/图

■业内人士评五一

记者:你怎么看待今年五一家居市场?

国家建材质检中心河南省建材质检协会主任张自端:近期国家对于房地产行业的利好政策,我认为能够反射到家居行业,因此也能够带动家居市场的回暖,整体来看五一整个的家居市场应该是有所突破的,也能够带动销售。

居然之家郑州公司总经理简智勇:从今年五一居然之家的销售数据来看,销售额比去年有不小的提升,随着居然之家全员营销理念的贯彻,我们的营销系统全力教导、协助商户开展营销活动,商户们积极走到消费者面前,不断挑战新的销售纪录。

记者:你认为下半年的市场形势如何?

张自端:目前政策层面对房地产行业是利好,家居行业作为下游也一定能享受到“暖意”。应该说目前家居行业的需求是存在的,只要牢牢抓住这部分需求,不仅仅是五一,相信之后的日子也会比较好过。

简智勇:市场经济发展进入了新常态,经济增长速度放低了,我们要适应这种局面。家居是阳光产业,中国人有爱家的传统,中国人目前正处在改善家居生活水平的阶段,电商和设计,是居然之家今年的主要两个方向,也是未来家居行业发展的方向。

朱明涛:今年,欧凯龙将重点放在卖场调整提升上,并开展多种创新营销活

欧凯龙副总经理朱明涛:开年至五一,欧凯龙组织了多次大型活动,人气比去年有大幅提升,销售业绩也有增长。今年五一,欧凯龙开展多种创新营销活动,用手机等互联网平台结合起来的营销方式,将欧凯龙诚信、实惠的特点深入人心。

河南一方建材董事长张洪根:五一商家促销的黄金周,也是旅游黄金周,当二者相撞时,业主必会有取舍,客户会有分流,但是,有刚性需求的消费者还是会存在很大的购买力,也能够一定程度上带动家居业的销售。

动,利用线下实体店、线上商城、移动端的全渠道优势资源,为消费者提供实惠让利。目前,家居装修网站也已全面上线,欧凯龙世界建材家具港、信阳市的欧凯龙国际家居小镇等多个大体量、高档次连锁商场的成功运营或即将建成,打造优质商圈。

张洪根:我看好下半年的市场,从一方建材销售来看,无论从签单量还是人流量上,都比去年好一些,而且消费者也以新房、改善性装修为主。

现在家居市场的企业竞争也会越来越激烈,我们也在做一定的调整,把我们的胖子腻子等几个产品系列做深做透。