



居然之家不只有远方的打折,还有这个月底的狂欢,初夏已至,5月21日至29日,居然之家“升级蝶变、感恩巨献”盛装开启,引爆一场洋溢着家居时尚风潮的年中盛“惠”。

居然之家17年品牌沉淀,17年诚信经营,品牌影响力无可比拟,更具有超强的市场号召力。2015年,居然之家郑州店,在家具、建材领域成就行业财富倍增的辉煌业绩,2016年,居然之家将运用强势品牌优势,加大运营的力度,加快市场发展,以让消费者买家具省心省力,更为入驻厂商创造新的财富机遇。赵青 文/图



升级蝶变、誉惠全城 居然之家年中感恩巨献

作为居然之家在河南的首店,郑州店承载了居然之家品牌的内涵,引领了区域内家居行业品质发展的方向。2009年入驻郑州,居然之家给中原家居行业注入了全新的经营理念和思路,开启了中原地区崭新的五星级家居时代。在5月21日至29日为期9天的“升级蝶变、誉惠全城”活动中,居然之家将把尽可能多的实惠让利给消费者,为大家带来一场实实在在的省钱促销风暴,感恩多年来消费者的厚爱。

感恩巨献一:惠无止境,乐享九五折+送10%积分大礼+送2%现金礼券

活动期间,顾客购物交全款成交价基础上再享九五折。购欧美家具,享进口电器,在非欧美家具区购物交款累计满5000元送500点积分礼品,在欧美家具区购物交款累计满5000元送750点进口电器,以此类推。

5月28日,交款满5000元即送100元全场通用现金券,满10000元送200元全场通用现金券,以此类推,每天限20万现金券,使用时间截至2016年5月29日。

感恩巨献二:惊喜交加,砸蛋赢幸运好礼

5月28日,单笔交款每满10000元的顾客即可获得一次砸金蛋机会(每位顾客每单最多10次机会),礼品数量有限,砸完为止。

感恩巨献三:非你莫属,40部ipad大奖秒杀全城

活动期间,顾客交款单笔每满1000元即可领取一张终极大奖抽奖券,满2000元可领取2张抽奖券,以此类推,5月29日准时抽出。

感恩巨献四:惠不可当,冠名也疯狂

为扶持重点品牌,充分挖掘销售潜力,4月29日至5月2日冠名品牌满5000元直降100元直降活动向后顺延至5月21日、22日两天。

感恩巨献五:沙发软床底价清仓季,打造纯进口家具区及2016室内设计——“居然顶层”设计名家邀请展盛大起航,居然之家百大品牌提供专款特价商品,供顾客限量抢购。

此外,还有“惠不可当、冠名也疯狂”,居然元洲九周年庆——久别重逢盛“饰”九州等多重惊喜等着你哟。活动期间,凡参与居然元洲活动即享签到礼一份,家装签约享超值折扣,居然元洲客户在居然之家挑选主材享最低主材优惠,9年水电质保让新房新得更久一点。

服务标杆 再次创新 居然之家首家社区体验馆开业

5月19日,居然之家首家社区体验馆正式在郑州市惠济区天地湾小区拉开帷幕。此举预示着,自此,消费者选购家居产品,可直接在社区体验馆先行体验选购。而这里展示的品牌将与商场内产品同步、促销同步、服务同步。消费者无需驾车远行,即可在小区门口体验消费。这也是居然之家顺应消费趋势而推出的便民服务措施。

在开业仪式上,郑州居然之家商都路店业务部经理王永昆当场承诺:业主在社区体验馆体验的所有产品均享受居然之家商场对外的所有服务。记者在现场看到,体验馆里不仅有乳胶漆、木地板、卫浴、净水、墙纸、橱柜、门窗、瓷砖等建材产品,还有家具和家电等,可谓店小东西却不少,几乎囊括了家庭装修所需的基本产品,为消费者的家装提供了最大的便利。小区内的居民也是相当给力,仪式一结束,便迫不及待地拥进社区体验馆对需要的产品进行咨询。

居然之家社区体验馆的开业,打破了家居卖场固有的行业模式,也是居然之家渠道下沉的又一便民举措。既为商户开拓了一条全新的营销渠道,又让消费者在家门口就可以享受到居然之家的所有特色服务。

居然之家 打折疯狂 巨『惠』狂欢

悟透一个『新』了解『新家居』 ——访新家居建材商场总经理杨宏宇



在家居建材行业,有一个名字越来越得到消费者的认可,这就是“新家居建材商场”。何谓“新”,套用一位老总的分享经验,客户与新家居的关系——“让客户离不开你,悟透一个字就是“新”字。“新”就是“亲”与“斤”的组合,这里面包含了什么样的含义?让我们和新家居建材商场总经理杨宏宇一起来分解“新家居”!

韩娟

“新”中之“斤”

“新”中之“斤”有两个含义:一是不要和客户“斤斤计较”,要敢于担责任。二是一定要有斤两,从而让客户了解信赖。

商场是为顾客服务的,而顾客的主体是广大工薪阶层的老百姓。对商场的产品定位,新家居在领头人杨宏宇的管理中也在进行着有条不紊的改变。细心的顾客会发现,无论从装修的风格还是产品的陈列,当你置身其中,新家居的改变都是一点一滴细节化的。

对顾客,新家居提供了优越的消费体验和如家感觉,商场在硬件和软件上从来都是不遗余力,不会在投入上“斤斤计较”。走进新家居商场,观光电梯、手扶电梯往来穿梭,顾客坐在舒适的沙发上,品尝着商场提供的美味饮品,耳边流淌着轻缓的音乐,便捷的购物体验更是让顾客可以直接在面前的电脑上输入所需信息,相对应的商品信息就会一目了然。

对商户,新家居更是倾力为他们提供便捷的平台,有商户表示:“商场各种功能都很先进。商场还建设了大型电子商务系统,也将为我们实现实物交易与网上大宗交易提供良好的交易平台。”

新家居不仅在硬件上从不“斤斤计较”,在价格上,也是一切从消费者角度出发,从不“斤斤计较”。

来过新家居的消费者都知道,在这里很少看见返现、返券等活动。杨宏宇解释说:“我们的营销向来都是真正让利。新家居不怕比,不论商品性价比还是价格,我们都有信心让消费者买到质高价低的产品。”

新家居建材商场是在本土成长起来的企业,因此更注重本土的消费习惯,杨宏宇非常赞同一句话——“不仅要把事情做对,而且要做对的事情”。因此,在商场的运营上,他不预设框框,没有经营的包袱,一切以顾客的需求为出发点。通过对商圈的把握与理解,新家居对原有的产品和结构进行了大力度的调整,使商场真正成为“贴近顾客、服务顾客”的所在。

为了更好地提供一站式服务,商场还成立了家装设计中心,为顾客提供产品咨询、导购及居室设计、施工、监理一条龙服务,为顾客提供更完善服务。

以上这般一条条的便利、一点点的细节、一件件的实事,让新家居的口碑越来越高,让其自身也越来越有“斤两”,让消费者越来越信赖和了解。

