

家具建材盛会 百姓消费实惠

——解读洛阳红星美凯龙百名总裁签售会



东方玉兰地板
董事长 李腊平



喜临门床垫
副总经理 周良



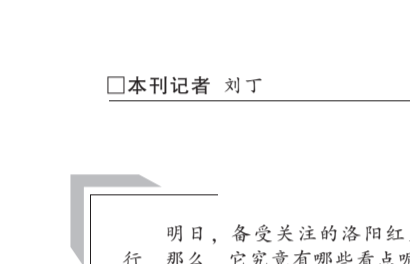
MPT软床
副总裁 朱江斌



东方邦大榻榻米
总经理 宋国祥



艾美达家具
副总经理 张书岭



本刊记者 刘丁

明日，备受关注的洛阳红星美凯龙百名总裁签售会将如期举行，那么，它究竟有哪些看点呢？又能为洛阳的老百姓带来哪些实惠与惊喜呢？记者通过采访为您一一道来。



北美枫情地板
营销总裁 张贾玉



宜华家居
品牌营销总监 刘志勇



亚迪沙发
副总经理 陈水法

▶▶ 规模大：百名建材家具品牌总裁齐聚

据了解，洛阳红星美凯龙百名总裁签售会将于明日盛大举行，届时，全国众多知名建材家具品牌的总裁(总监)级人物(部分总裁总监在本版亮相)将从四面八方赶来，相聚在一起，携手亮相此次签售活动，为洛阳的广大消费者带来优惠与惊喜。

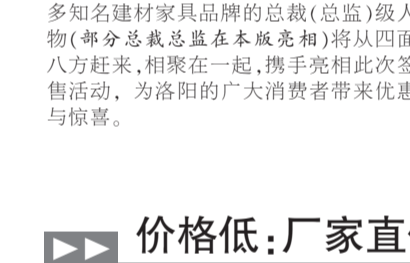
这些总裁涵盖建材家具的各个行业，既有地板行业的大腕，又有卫浴品牌的巨鳄，既有沙发行业的佼佼者，又有家具品牌中的重量级人物，还有床、吊顶等众多品类中的顶尖人物，可以说囊括了建材家具行业内的大部分知名品牌，阵容强大，对消费者来说的确有着相当大的诱惑力。



华宸木门
总裁 马建强



创鑫研地板
总经理 朱梓序



天子松木家具
总经理 杨森

▶▶ 价格低：厂家直供，省去中间环节

此次百名总裁签售活动最吸引消费者的恐怕要数较低的价格了。因为此次活动是采取厂家直供的方式，所以省去了经营渠道中的一些中间环节，加上各品牌总裁亲赴洛阳进行现场签售，因此在确保产品质量的前提下，价格来了一次“跳水”。

格非常低，如果不是厂家直供，平常连我们自己也拿不到这样的价格。到时候任何消费者也不用再托关系、找领导了，因为价格实在是没法儿再低了……”

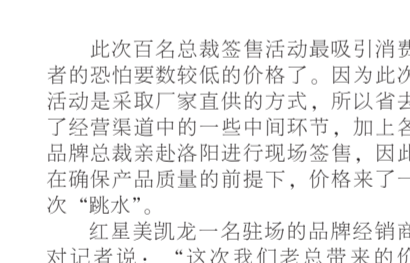
据了解，此次活动可谓三方让利，不仅厂商会拿出直供价乃至补贴价来回馈洛阳的消费者，而且经销商和商场也都推出了相应的优惠措施。



圣象地板
华北区域销售经理 李群



鹰卫浴
国内销售部总监 徐建中



西北区副总经理 王玉杰

▶▶ 礼品多：夏日“清凉好礼”送给您

在竞争日益激烈的家居市场上，除了家居卖场的品牌影响力之外，促销活动能否出新出奇也是制胜的关键因素之一。此次洛阳红星美凯龙举行的百名总裁签售会，不仅规模大，签售价格低，而且促销形式也较为新颖。活动开始前，消费者可以先到红星美凯龙挑选好自己心仪的品牌和产品，提前报名并领取签售卡，活动期间再持签售卡请老总签字，

便可拿到平时根本想不到的价格。同时，红星美凯龙的商户还为广大消费者准备了大量夏日“清凉好礼”——奥克斯柜机空调、小天鹅洗衣机、精美折叠自行车、豪华饮水机……只要您持签售卡来，就有机会赢得大奖。看来，洛阳的老百姓选择在签售会期间消费将会享受到实实在在的优惠与惊喜。



邓禄普床垫
亚太中国区经理 龙仕宝



中国区营销总监 朱永辉



美心木质门
营销总经理 王瀚



美得丽床垫
营销总监 谢裕明



联合欧陆家具
总经理 沈鑫鑫



茉莉花香家具
总经理 胡晓寒