

我省出台家电以旧换新方案细则

➤ D02

7月是传统淡季,但红星美凯龙、金梦家具城、欧亚达家居几大卖场的重磅促销活动激“火”了市场——

营销创新决胜家居市场

□本刊记者 刘丁

大量消费者争相奔至红星美凯龙索要总裁签字、激情购物,金梦家具城两商场内人头攒动、销量剧增,欧亚达家居以周年庆为由巧妙设置促销悬念、积累客户……上周,我市几大家居卖场纷纷推出颇具创新性的营销活动,在我市家居市场掀起了一波又一波的热浪。

重磅促销,激“火”夏日消费

7月流火,按照常理来说,商业已渐渐进入淡季,而我市家居市场却因为几大家居卖场的重磅促销活动而变得十分活跃。

10日,洛阳红星美凯龙百名总裁签售会盛大开幕,绵绵细雨并未阻挡住广大消费者热情的脚步。上午10点,签售活动正式开始,成千上万的消费者蜂拥而入,焦急地奔向签售地点,

然后在得到总裁签字后满怀喜悦地前去购物。许多从未打过折扣的品牌此次活动也推出了超低折扣,受到众多消费者的热捧。幸运抽奖环节、凭商场总经理签字购物小票再送5%现金等更是将活动推向了高潮……

洛阳金梦家具有限公司10日至11日在金梦润峰家具广场、金梦国际家具城推出的“激情购物,实惠到底”活动也取得了喜人成果。活动两日,两商场内人头攒动,无论客流量还是成交量都大幅增长,呈现出一幅火热的销售场景。

我市另一个实力派家居卖场欧亚达家居洛阳店自然也毫不示弱,为了争夺更多市场份额,以周年庆为促销理由为广大消费者设置了一个悬念——重磅促销活动稍后推出。这一猛招果然威力非凡,上个周六、周日欧亚达家居洛阳店人流骤增,吸引了大量潜在消费者,为其日后的火热销售奠定了坚实的基础。

营销“变脸”,新鲜元素频现

专业人士表示,从近期我市几大家居卖场的营销模式来看,都下了一番大工夫,可以明显看出锐意

求新的心态,这也是市场竞争的结果,要想真正吸引住消费者的目光,必须不断注入新鲜元素,才能俘获消费者的“芳心”。

红星美凯龙并未固守万人团购会这种十分成功的营销模式,尽管它备受消费者追捧,每次也都收益颇大,受到各方好评,然而红星美凯龙还是从中跳脱出来,策划了另一个匠心独运、大获全胜的新鲜促销模式——百名总裁签售会。

金梦家具城则延续了其一向务实的作风,推出了别出心裁的“激情购物,实惠到底”促销活动,抛开了传统的采购会模式,开辟了一种新的营销手法——梯度性赠送促销,消费金额越高,赠送礼品越贵重,这无形中激发了消费者的购买欲望,并且所赠礼品均是炎炎夏日非常需要的,比如高档饮水机、车载家用冰箱、空调等,因此博得了消费者的青睐。

欧亚达家居则另辟蹊径,利用周年庆这个促销良机与消费者展开了一场悬念消费游戏,在广告宣传中打出四个极醒目的字——比、等、省、赚,将消费者的胃口吊得高高的,此种营销手法也的确挺高的,为其后期营销成功积累了大量的潜在客户,奠定了坚实的客源基础。

本期导读

➤ D03

永乐电器

➤ D04、D05

八方家电

➤ D07

五种让家变年轻的设计

➤ D08

来“大众”享受超低价合格眼镜



2010洛阳家装盛典

林丰装饰 12 周年店庆

独秀于林 丰姿永隽

优惠风暴：家装一律八折优惠

◆ **豪礼相送：**
赠送精美礼品一份，抽取冰箱、空调、彩电等大奖。

◆ **另赠：**

活动时间：2010年7月16日~18日

满5万元，送价值1580元美国千美水槽一个；
满8万元，送价值1600元坐便器一个，1580元克莱帝花洒一个；
满10万元（及10万元以上），送价值6000元高级卫浴套装一套（1600元坐便器一个+1580元克莱帝花洒一个+2820元浴室柜一个）。

公司地址：洛阳市西工区九都路与润东路交叉口西50米 精装热线：63332195 63332196 63335081