

缤纷展会 秀家美 品牌盛宴 惹人醉

——“金梦家居之约”2010 洛阳秋季家装博览会综述



本期导读

➤ D02

厨房选材
应注意什么

➤ D03

秋季装修
三大流行趋势

➤ D04

83万元翡翠笑佛
来“秀”场

➤ D05

城市人家

➤ D06

创维酷开LED
全国大团购
延续一周

➤ D07

八方电器

□本刊记者 刘丁 文/图

火热彰显魅力,收获蕴含思索。

8月29日下午6点,虽然由洛阳日报报业集团、洛阳市金梦家具有限公司联合主办的“金梦家居之约”2010洛阳秋季家装博览会已圆满闭幕,但是无论是参展企业还是广大消费者都依旧沉醉在火热的展会氛围中。因为本届展会大火爆了:展会3天,人流量超过2万人次;16家参展装饰公司共签单370多个,达成意向1600多个;金梦国际家具城3天销售额同比增长30%。

火爆的人气、强大的阵容、超值的优惠、精彩的活动,本届展会受到了广大消费者的热烈追捧。2010洛阳秋季家装博览会再次取得成功,折射出它已发展成为洛阳乃至豫西地区一个权威、主流、成熟的品牌展会,知名度、美誉度、影响力与号召力等不断飙升。

节约消费成本 赢得客户青睐

“这个展会真好,为我们业主提供了便利与实惠。我和家人一起在展会上逛了不到一天时间

就对比了十几家装饰公司,现在已经选定了一家装饰公司。同时,我们还在金梦国际家具城内预订了一套家具,享受了很多优惠,非常划算。逛展会真是既节省了时间,又享受了实惠……”在秋季家装博览会上,在新区有一套新房要装修的业主张女士对记者兴奋地说。在采访中记者了解到,许多业主都感觉这次展会真正实现了装修房子、购买家具建材一站式消费的功能,切切实实使老百姓在消费时节约了许多成本。

本次展会各参展企业都收获颇丰,这与他们一丝不苟的敬业精神、倾力推出的优惠活动以及特色服务等密不可分。

据了解,面对大规模的行业盛会,各参展企业都全力以赴,奇招迭出,为广大消费者奉上了一场缤纷盛宴。他们拿出最卓越的服务,接受咨询、带业主乘免费看样板房直通车、制订装修方案等,每个环节都做得有条不紊,加上大力度的优惠措施,他们以真诚赢得了业主的赞赏与青睐。比如,新德亿装饰公司为现场业主免费提供金牌设计师的平面布置、设计创意及家居整体成本分析等资料,并推出交定金1000元抵2000元,管理费、设计费三折

优惠,购买公司指定联盟主材可享受公司补贴5%主材款等优惠措施,因此受到许多高端客户的追捧。

展会期间,金梦国际家具城联合商场内众多品牌经销商推出了特大优惠酬宾活动,还为参加展会的大量顾客免费办理了金梦家具城的VIP贵宾卡,受到了广大消费者的一致赞扬,加上金梦多年的品牌效应,本届展会金梦国际家具城同样取得了喜人的业绩。

高端客户大增 展会再次升级

据了解,在往届展会上,签单量大的基本都是中端的装饰公司,而本届展会上,除了中端的装饰公司外,高端的装饰公司也取得了非常优异的成绩,像新德亿装饰公司、东易日盛装饰公司等都现场签了好几大单,许多单金额都在十几万元。

我市一专业人士表示,本届秋季家装博览会上高端客户的增多,折射出秋季家装博览会越来越深入人心,能吸引高端、中端等多层次的消费者。本届展会上出现这一显著特点有两个原因:一是本届秋季家装博览会的规模

大、档次高,我市所有顶尖的大型品牌装饰公司悉数到场,这个强大的阵容代表了目前装饰市场上的最高水平,因此对我市众多想装修的高端客户来说具有巨大的诱惑力;二是由于洛阳秋季家装博览会已举办多年,已经成为一个成熟的、极具品牌影响力与市场号召力的品牌展会,能使广大消费者切切实实享受到实惠,使消费变得事半功倍。

展会虽然结束了,可是留给我们的思索却远远没有结束。

比如,尽管展会上各参展企业都收获颇丰,可是它们之间的业绩仍存在差距。这中间有价格、优惠幅度等因素的影响,可是有一个规律:思想越重视、准备越充分、促销手法越多、公司员工越主动的装饰公司相对来说收获越大。

同时,参展企业要明白,展会的后续效应将持续一段时间。参展企业不仅在展会上展示了品牌形象、取得了骄人业绩,更重要的是积累了大量客源,这些客源有些虽然没有在展会现场签约,可是他们会在之后到企业内深入了解,释放他们的消费需求。因此,参展企业一定要做好后续服务,抓住每一个机会。

开光纳瑞 赏月祈福

席位有限

领“赏月祈福大典”卡要趁早

➤ D08

