



近日,我市众多品牌装饰公司针对十月最后的黄金时段,纷纷推出优惠活动——

抢搭“银十”末班车 家装市场促销热

□本刊记者 刘丁

虽然“银十”已经过了一大半,但是我市的众多品牌装饰公司并没有放慢前进的脚步,而是借助“十一”黄金周火热的势头,继续推出各种促销活动,使我市的装饰市场显得热闹非凡,魅力不减。

紧抓“银十” 装饰公司促销多

针对十月最后的黄金时段,近日,我市众多品牌装饰公司竞相推出重磅促销活动,延续着“十一”的火热势头。

新德亿装饰公司举行小区精品设计品鉴沙龙活动,还有交1000元送5000元的优惠盛宴活动,真的是十分诱人;东易日盛装饰公司推出“极易整体家装”模式,业主可直接入住,而且花费较少,极具吸引力;北京龙发

装饰公司因为龙发·北京第六届全国设计大赛河南省作品征集活动,特面向3个小区征集样板间工程选送参赛,凡入围的参赛作品,媒体将全程跟踪报道;城市人家装饰公司举行城市人家家装团购会,不仅装修工程造价八折优惠券,而且还推出签单即有机会获得微波炉或电磁炉等礼上礼、折上折诱人的促销措施;嘉禾集团魔块家居则于近日启动了颇具特色的“家庭装修午茶品鉴会”活动,推出免费量房、免费布局设计、免费概算等三重惊喜促销措施;恒发装饰公司邀请多个小区的业主免费领取全套家居设计方案……

面对势头依旧强劲的众多促销活动,我市一专业人士分析说,一是因为我市今年进驻了不少新的颇具实力的品牌装饰公司,市场竞争无疑较之前更为激烈,因为装饰市场的份额还是那么多,可是装饰公司却突然多了起来,自然会出现“僧多粥少”的现象,而各大装饰公司为了保证自己的业绩,为了预定的全年销售任务,必须抓住“银十”这个销售高峰中最后的促销良机,拿出一些具体的促销措施来吸引消费者的目光,以期在激烈的竞争中处于主动地位。

二是为争取更多客户,我市各装饰公司必须用大力度的促销

措施或别具一格的促销手法来吸引消费者,用自己独具特色的优势拴住消费者的心。这自然就形成了我市装饰市场上五彩斑斓、风格各异的促销活动。当然,各装饰公司也通过促销活动取得了喜人的业绩。

消费良机 综合对比赚实惠

专业人士表示,“银十”不仅对各装饰公司来说是个好时机,而且对于广大消费者来说也是一个很好的消费时机。

一来天气适宜,不冷不热,适宜人们进行户外活动,同时秋季装修的效果较好,能保证装修品质;二来装饰公司为抓住“银十”这个消费高峰,都全力以赴,相继推出重磅的促销活动,优惠措施多,促销力度大,此时装修在保证品质的前提下,以较低的价格进行消费,同时还能收获超值礼品,真的非常划算。也许“银十”过后,许多优惠措施就取消了。

但在具体的消费过程中,消

费者也不可被众多的促销光环所迷惑,不能盲目选择装饰公司,一定要做足“功课”,在选择前多对比,多了解,不仅要看看装饰公司的品牌美誉度、公司实力、装修品质、服务等,而且还要看具体的价格、优惠措施等,要综合对比,然后再做定夺。

总之,在“银十”期间消费就能享受超值的实惠,消费者可要把握住了!

