



为在元旦营销战中赢得最大的市场份额，我市各大家居卖场纷纷推出招式各异的优惠“感恩”活动——

促销盛宴传递温情 家居卖场喜迎新年

□本刊记者 刘丁

明天就是元旦了，为了将“节日经济”的能量发挥到最大，我市各大家居卖场使出浑身解数，纷纷推出各种颇具诱惑力的重磅促销活动吸引消费者的眼球，打折、特价、抽大奖、大返现、送豪礼等五彩缤纷、耀眼夺目。这些活动犹如燃起的导火索，将我市家居市场的年度开局大战引爆。一时间，我市家居市场上硝烟弥漫，烽火连天。

家居卖场重磅促销 招式各异锐意求新

近日，记者走访了我市一些大型品牌家居卖场，发现各种重磅促销活动已经提前启动，措施多、力度大、势头猛，令消费者目不暇接。

特价、抽奖、返现、送礼等促销活动是家居卖场惯常使用的招式，因符合消费者心理而屡试不爽。今年同样如此。洛阳红星美凯龙推出补贴价商品，价格极具震撼力，比如节能灯 2 元 / 个；欧亚达家居洛阳店推出抽现金加送电器活动，并且购物满 3000 元减 1000 元；居然之家洛阳店推出 1000 万家用电器疯狂送活动，消费者消

费满一定额度就可获赠名品冰箱、洗衣机、液晶电视等礼品；金梦国际家居推出家具全场享特惠，幸运大返现（最高返现高达 50%）等重磅措施；名优建材城推出超低价优惠活动，地板、瓷砖等建材产品三五折起；金马马家居博览中心则推出全场特惠活动，万余商品低价特卖。

除了常规性促销手法外，今年我市家居卖场还锐意求新，给广大消费者带来了更多的惊喜。洛阳红星美凯龙今年推出的迎新年系列活动的主旨是贴心，几大促销措施都是围绕这个核心展开的，温情味浓了，商业味淡了，给人的感觉很具亲和力，很人性化，比如帮顾客免费实现新年愿望；许多家居卖场的促销活动都折射出了他们想表达的“感恩”两字，或会员双倍积分、感恩兑奖，或积分换礼。

家居卖场针对元旦推出的这些诱人、感人的促销措施，加上猛烈的广告轰炸攻势，不折不扣地将我市家居市场这场年度开局大战推向了火爆的巅峰。他们升级购物环境，比拼价格、服务，都凭借各自独有的优势赢得了属于自己的忠实顾客。

看准时机果断出手 节日消费一举多得

消费者赵女士说，她最近忙着为新家选购家具，已经对比了我市好几个知名的家居卖场，发现促销活动挺多，家具的价

格比较低，这是她平时不敢想象的，有的家居卖场同时推出好几个优惠措施，感觉在节日期间消费真的非常实惠，非常划算，她决定元旦前后就把家具购齐，免得了节后又恢复原价。

我市某品牌家居卖场的负责人表示，他们之所以在元旦假日期间推出大力度的促销措施，是看中了这段时间内旺盛的家居消费需求。通常在新的一年即将到来时，许多消费者都会选择更换新的家具，因为他们追求的是新年新气象；同时，元旦前后也是结婚、搬家的高峰期，消费者对家具的需求会大量增加；他们正是针对这段时间内集中爆发的家具消费需求，才特意推出大力度的促销措施，以期达到薄利多销的目的。当然，另一个原因是想通过一系列的重磅促销活动来吸引更多的消费者，占领更多的市场份额，在激烈的市场竞争中站稳脚跟。

看来，在这场火热的开局大战中，受益最大的将是消费者。因为众多家居卖场为了扩大销量、稳固地位、占领市场，在白热化的市场竞争中不惜增加成本、降低利润，这将令消费者占到大便宜。广大消费者在元旦假日期间购买家居、建材产品就能比平时省许多钱，同时，有机会获得豪礼、赠品、抽奖、返现等意外之喜，一举多得的消费好时机，可不要错过哟！

本期导读

精彩大片亮点送出 家居盛宴华丽落幕

▶▶ D02

名优建材城

▶▶ D03

巧妙搭配居室色彩 构筑温馨美丽家园

▶▶ D06

元旦小长假 逛街购物正当时

▶▶ D07

