

元旦小长假期间,我市几个大型家居卖场和建材市场生意十分火爆,销量都有不同程度增长——

## 家居市场火热开局 差异营销皆大欢喜

□本刊记者 刘丁

新年新气象。元旦小长假期间,我市几大家居卖场、建材市场均推出重磅促销活动且销售火热,打了一场漂亮的开局之役;同时,广大消费者也购买到了最实惠的商品,享受到了家用电器、礼品等许多意外的惊喜。

### 各显神通 业绩喜人

用火爆来形容元旦小长假期间我市几大家居卖场、建材市场的销售毫不为过。红星美凯龙举行了跨年家居盛宴,销售业绩直线上升;欧亚达家居洛阳店推出抽现金加送电器活动,成交量激增;居然之家洛阳店推出1000万家用电器疯狂送活动,赢得大量消费者的青睐;金梦国际家居推出家具全场特惠活动,销售额同比增长30%;名优建材城推出超低价优惠活动,每天晚上停止营业时顾客仍在选购商品;金海马家居博览中心推出万余商品低价特卖活动,生意好得出乎意料……

我市一专业人士表示,今年元旦小长假期间,各商家都使出各自绝招进行强力促销,虽然营销手法有重叠、类似的部分,但



是各具特色,走的是差异化竞争路线。比如,红星美凯龙善于运用人性化的“软性”营销策略,元旦期间以“温暖”为主线,举办了一系列“惠民”活动,“购物补贴”让近千户低收入家庭受益,免费送给顾客新年愿望活动使很多人因为感动而热泪盈眶。这种营销策略用感动、温情打开销路,可谓剑走偏峰,出奇制胜,收到了意想不到的效果。欧亚达家居洛阳店则另辟蹊径,运用“明星效应”为活

动添彩。活动期间,洛阳交通广播著名节目《达攀秀》主持人阿达、尹攀带领消费者一起和14家商户进行现场砍价,商家和消费者皆大欢喜。名优建材城凭借较低的经营成本,敢于将价格压得很低,为消费者带来实实在在的实惠;同时,其齐全的产品种类、宽阔的停车场等优势都为其加分不少。另外,居然之家洛阳店、金梦国际家居等商家也都充分发挥各自的独特优势,取得骄人业绩。

### 深挖潜力 传承热度

面对元旦假期内家居、建材市场的火爆销售场景,我市家居界一位资深人士分析说,能取得这么好的业绩,一方面是各大家居卖场和建材市场与生产厂家联合推出了极具诱惑力的重磅促销活动,加上抽奖、送礼等促销措施,将销售氛围烘托得十分火热;另一方面是市存在着大量的家具、建材消费需求,潜力巨大,加上媒体的大力宣传,使这些需求在今年元旦假期内比较集中地释放了出来。

元旦虽然过去了,但这只是第一波消费热潮,春节前结婚、搬家的消费群体还会有很多,消费需求依然强劲。因此,春节前还会有第二波消费热潮。只要我市的家居卖场和建材市场用心谋划,深挖潜力,积极采取下一步的行动,能站在消费者的角度推出新的促销活动,继续宣传自己的实力、优势与特色,使自己的品牌形象与市场号召力不断延伸,就能取得竞争的主动权,在春节前的黄金时段再打一场漂亮的营销战役。

看来,如何继续吸引消费者眼球,有效引导并释放强劲的消费需求,充分激发人们的消费欲望,是需要商家用心思考的问题。

### 消费参谋

#### 怎样选购成套家具

选购成套家具时,在造型上要求每件家具的主要特征和工艺处理必须一致。如:一套家具的腿不能有的是虎爪腿、有的是方柱腿、有的是圆形腿,否则会显得十分不协调。同时,家具的细节处理也要求一致,如抽屉和橱门的拉手等,最好都是一致的造型。

在油漆颜色选择上可按个人喜好而定,但必须与房间色调相搭配。一套家具的漆色必须一致,油漆面要求色泽丰满,清新悦目,无发泡、褶皱、疵点等现象。

在用料做工上,要强调其合理性、一致性。要从柜架、面板、侧板等各个部位检查,根据其受力的情况综合使用胶合板、纤维板。迎面纹理要一致,胶合板不脱胶、不散胶,拼缝处严密,没有高低不平的现象;卯榫要密实,不晃动、不变形,柜门开启自如,抽屉抽拉灵活,到位正常。

(悦道)

洛阳网  
www.lyd.com.cn

# 洛阳人 看洛阳手机报

权威、专业、及时、准确

- 洛阳手机报由洛阳日报报业集团精心打造,荟萃本地、国内、国际新闻资讯,时尚实用,服务贴心。
- 洛阳手机报本地新闻资讯内容丰富,总量占到了90%以上。

- 移动用户发送短信 LYD 到 10658300 订阅, 3元/月, 不收GPRS流量费
- 联通用户发送短信712到10655885 订阅, 3元/月, 不收GPRS流量费

