

品牌荟萃 物美价廉

——解析即将举行的洛阳红星美凯龙百名总裁签售会



北美枫情地板副总经理 王辉杰



创森研地板总经理 朱梓序



乐迈地板销售总监 TOM(汤姆)



美心木质门总经理 王澜



帅丰电器总经理 张晓钟



特洁尔智能马桶总经理 李宝从



芝华仕沙发爱蒙床垫销售总监 郭木龙



中汇家具董事长 刘玉忠



东方邦太橱柜营销总监 丁德建



华帝橱柜厨房经理 李华祥



喜临门床垫销售总监 周伟峰



扬子地板销售总监 殷正生

□本刊记者 刘丁

红星美凯龙作为全国颇有影响力的家居连锁卖场,在全球拥有上千家战略合作伙伴,有着强大的上游资源整合能力。去年,“百名总裁签售会”得到了红星美凯龙数百家全球战略伙伴的鼎力支持,来洛阳的百名总裁真正感受到了洛阳人民的热情。今年7月10日,百名总裁将再次聚首洛阳(部分总裁在本报亮相),这次他们能为洛阳的老百姓带来哪些实惠与惊喜呢?记者采访后为您一一道来。

规模大: 百名建材家具品牌总裁齐聚

据了解,本次来洛阳的总裁,既有地板行业的大腕,又有卫浴品牌的巨鳄,既有沙发现行业的佼佼者,又有家具品牌中的重量级人物,还有床、吊顶等诸多品类中的顶尖人物。可以说,他们经销的品牌,都是建材家具行业内的知名品牌。对消费者来说,的确有着相当大的诱惑力。

品牌多: 家装材料、家具一站式购齐

据悉,此次活动参与品牌颇多,涵盖了地板、卫浴、沙发、家具、床、吊顶等诸多品类,势必形成震撼的签售阵容。据活动负责人介绍,这次参与签售的品牌都是大家耳熟能详的,不仅品牌知名度高,拥有优良的品质、悠久的发展历史,而且有优质的售后服务,在消费者心目中是“家居明星”。同时,总裁亲自签售也为消费者提供了更加可靠的保证,使消费者真正能以最优惠的价格,获得最贴心的享受。

价格低: 厂家直供省去中间环节

此次百名总裁签售活动最吸引消费者的恐怕要数较低的价格了。活动采取的是厂家直供方式,省去了经营渠道中的一些中间环节。红星美凯龙一名驻场的品牌经销商对记者说:“这次我们老总带来的商品价格非常低,如果不是厂家直供,连我们自己也拿不到这样的价格。到时候消费者根本不用托关系、找领导,因为价格确实是没法儿再低了……”据了解,此次活动可谓三方让利,不仅厂商会拿出直供价乃至补贴价来回馈洛阳的消费者,而且经销商和商场也都推出了相应的优惠措施。

实惠多: 提前预约签售卡 免费享受多重礼

据活动负责人介绍,7月10日总裁签售时间为两个小时(10时~12时)。总裁签售数量有限,本次签售卡限量发行,如果你想参加总裁签售会,需提前预约报名,报名7月8日18时截止。

此次总裁签售会顾客持签售卡可享受多重惊喜:现场签售顾客可获赠总裁派发的红包;可参加现金增值100元活动;签售当天9时30分前到商场的顾客,可享用免费早餐;当天消费顾客可以参加购物抽奖活动,100%中奖。



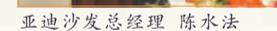
华安木门副董事长 王海印



浪鲸卫浴营销总监 杨红



摩恩卫浴中国区销售总监 卢方武



耐特利尔家具总裁 闫永民



亚迪沙发总经理 陈水法



圆方圆软床总裁 孔健



木槿之恋家具副总监 邢仲平



森博尔特壁纸销售总监 李鼎



忆东方家具销售总监 彭宏



塞纳风情总经理 张立发