

2011 洛阳秋季家博会刚于上周日圆满落幕,余温尚存;本周,我市各大品牌家居卖场又展开了针对十一黄金周的促销大战——

9 月家装家居市场 异常火热

□本刊记者 刘丁

商家都言“金九银十”,此言不虛。秋风送爽的9月,在我市的家装、家居市场上,先是备受关注的品牌盛宴“金梦家居之约”2011 洛阳秋季家博会在洛阳新区体育中心广场成功举行,受到参展装饰公司和广大消费者的一致赞誉,取得共赢;后是本周以来,我市品牌家居卖场和建材市场竞相推出一系列重磅促销活动,欲抢占十一黄金周市场;真可谓风生水起,热闹非凡。

►► 秋博会:装饰公司和消费者共赢的平台

火热彰显魅力,收获蕴含思索。

9月22日~25日,由洛阳日报报业集团和洛阳市金梦家具有限公司主办,由北京龙发装饰集团(百喜装饰·百安居建材)和北京元洲装饰集团洛阳分公司协办的2011 洛阳秋季家博会在洛阳新区体育中心广场举行,展会4天时间内,现场成交127户,成

交金额1270万元,意向成交667户。

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。2011 洛阳秋季家博会再次取得成功,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、影响力与号召力等也不断飙升。

展会上,在新区有一套新房要装修的业主张女士对记者兴奋地说:“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,能享受不少优惠,既省时又省心,非常划算。”

一位参展装饰公司的负责人对记者说,本届展会,他们取得了出乎意料的喜人业绩,非常高兴,明年他们一定还会参加这个家装界的品牌活动。

业内人士认为,秋博会已经成了装饰公司和消费者共赢的平台。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。但是火热背后也带给我们一些思考。比如,参展的装饰公司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,可是有一个共同的规律就是: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。因此,参展企业一定要做好后续服务,抓住每一个机会。

►► 十一大战在即,家居卖场促销火热

明日,十一黄金周将正式拉开大幕,针对这个消费的巅峰时段,我市各大品牌家居卖场、建材市场在刚刚进入本周就开始发力,纷纷推出五彩缤纷的重磅促销活动,并且展开最后的冲刺,紧张的促销大战气息已扑面而来。

洛阳红星美凯龙中原建材1号馆将于10月1日盛大开业,其中辉煌卫浴将推出产品超低价销售,其他许多店铺也将推出许多优惠活动;欧亚达家居洛阳店推出折后满1000元减200元再返10%等一系列优惠活动;金梦家居举行家具、建材万人采购会,推出抽大奖等促销活动;居然之家洛阳店推出购物送大礼、再享连环中大奖等优惠活动;大唐宫

陶卫商厦推出金秋大放“价”活动,万款商品大幅优惠。另外,名优建材城等我市其他家居卖场、建材市场也推出了相应的优惠活动。

我市家居界一位资深人士表示,十一黄金周对于家具、建材企业都是一个非常重要的营销节点,是一年中的销售高峰,对于许多企业全年销售任务的完成都起着至关重要的作用。十一黄金周期间,各企业打的不仅是“产品战”、“价格战”,而且是“服务战”、“特色战”与“品牌战”,谁准备充足,提前发力,抢占先机,谁就能占据竞争中的主动地位,占领更多的市场份额,更好地延长十一黄金周这个稀缺的“节日经济”的沸腾时间,取得更喜人的回报。

消费者在十一黄金周期间进行装修、购建材、买家具等大宗消费,不仅有充裕的时间和快乐的心情,而且能享受到家具、建材企业推出的种种大幅度的优惠,一波又一波的促销热潮能让消费者充分体验到购物与消费的乐趣和满足感。不过,十一黄金周内,许多拥有大幅度优惠的产品通常都是数量有限,若不早点下手,恐怕会被别的消费者捷足先登。因此,消费者在经过认真对比后,不能犹豫,要果断出手,抢占最好的消费时机。

十一黄金周,消费盛宴,有需求的朋友准备行动吧!

导读

龙发装饰

..... D03 版

名优建材城

..... D05 版

城市人家装饰

..... D07 版



抢购

