

洛阳红星美凯龙举行百名总裁签售发布会

7月14日,到红星美凯龙“抢”实惠

总裁签售卡已在全市限量预约发行,先到先得



发布会现场

7月8日上午,洛阳红星美凯龙总裁签售发布会在红星美凯龙商场举行。商场总经理张宇峰、副总经理陈小涵,参加总裁签售的经销商代表参加了发布会。

发布会上,此次活动相关策划负责人介绍了7月14日百名总裁签售会活动的具体内容,与会人员就今年建材、家具行业发展现状进行分析,探讨了今后发展道路。



2011年总裁签售会火爆场面



2011年签售会现场总裁被围的水泄不通



2011百名总裁步入红地毯风采

2012年家居业:机遇与挑战并存

随着国家持续对房地产市场进行宏观调控,今年与房地产业紧密相连的家居行业将面临严峻挑战。但是对企业来说,是挑战更是机会。

经过26年发展,目前红星美凯龙已成为全球家居的品牌典范。今年

3月28日,随着天津河东店盛大开业,红星美凯龙已在全国拓展到100家店。

作为全国颇具影响力的家居连锁卖场,红星美凯龙在全球拥有数千家战略合作伙伴,有强大的上游资源整合能力。所以,应对当前行业面临

的严峻形势,红星美凯龙有能力也有信心在危机中发掘机遇。

洛阳红星美凯龙总经理张宇峰表示,越在市场低迷的形势下,越考验企业的应变能力、创新能力、营销能力和整合能力;谁能跨过这道坎,迎来的必然是艳阳天。

签售会:来的都是大腕

举行大型总裁签售会,大幅让利于消费者,是红星美凯龙积极应对市场而推出的有效营销策略。

为保证在7月14日将众多一线品牌老总齐聚洛阳,红星美凯龙动用

整个集团、区域和商场的力量,通力配合,集结多方资源,保证来洛阳参加签售活动厂家代表的高规格。

行业知名品牌——美心木质门的营销总经理王澜,已决定受邀参加

此次签售活动。这已经是他第三次参加红星美凯龙总裁签售会了。对洛阳广大消费者和合作伙伴红星美凯龙,王澜充满了感激之情,更对活动成功举行充满了信心。

百名总裁聚首洛阳:只为实惠而来

7月是家居行业淡季。在市场冷、行业淡的情况下,业界大腕明星齐聚洛阳,亲自为自己的品牌进行营销推广。而他们经营的品牌,都是建材家具行业内的知名品牌。

对洛阳消费者来说,能得到品牌总裁的签名,等于是拿到了最低折扣、最大力度优惠的通行证,可以买到称心如意的品质家居。

那么,本届总裁签售会有哪些亮点呢?接下来,红星美凯龙负责人刘浩一一为您呈现。

签售亮点一:品牌多,规模大

据悉,此次活动参与品牌涵盖了几乎所有建材家具品类,涉及地板、

瓷砖、墙纸、木门、卫浴、吊顶、橱柜、衣柜、沙发、床、儿童家具、家具套房等,品类应有尽有。对有多重需求的消费者来说,一次性能够享受到总裁签售价,轻而易举畅享重重优惠。

签售亮点二:厂价直供,高品质、低价格

总裁签售会最吸引人之处,非实惠的价格莫属。价格打折但品质不打折,红星美凯龙总裁签售会的宗旨,就是以低价格享受高品质的质量和和服务。

据了解,此次参与签售的品牌总裁,均带来了直逼底线的出厂价。红星美凯龙四维卫浴经销商介绍,这样

的价格之前自己都拿不到,这次活动厂家做了最大让利,不仅有直供价,甚至有补贴价来回馈洛阳消费者。

签售亮点三:签售有礼,惊喜多多

总裁签售不仅带来了直供价,还给洛阳消费者带来了见面礼:每位参加签售的消费者,都可以得到总裁亲赠的红包,消费者购物时,红包可以在签售价基础上直抵现金使用。

另外,每位总裁都带来了一个免单名额,只要您参与签售,意外惊喜就有可能来敲门。(刘浩)

温馨提示:签售限时 签售卡限量

据活动负责人介绍,此次总裁签售会仅限7月14日一天,签售时间仅一小时,所以总裁签售卡在全市限量发行500张。

目前,签售预约已开始,消费者可以采用三种方式参与预约:一是拨打电话65915088,二是手机发送短信“签售”到15690660666,三是登录红星美凯龙官方网站(网址: <http://www.lyredstar.com>)。

预约成功后,消费者可在7月11日前到红星美凯龙A馆服务台领取预约卡;消费后,凭预约卡还可免费获得食用油一桶。

让我们在7月14日相约洛阳红星美凯龙,共同见证夏日总裁签售会的火爆和实惠!



往届总裁签售会新闻报道