



红星美凯龙将举办工厂直销节

探索家居市场突围新模式

活动时间:11月10日10:00~11:00



核心提示

□本刊记者 李雨露

2012年无疑是家居行业“寒冬”之年,国际经济萎靡不振导致需求量下滑,房地产宏观调控对家居行业带来严峻挑战,市场惨淡使不少家居经销商感到“年关”难过。面对市场持续“寒冬”,家居企业除继续发力开拓市场外,也必须思考如何转变经营模式,寻求行业发展突围之路。

探索家居市场突围模式

面对“寒冬”市场,洛阳红星美凯龙策划了工厂直销节活动。

所谓的工厂直销,就是砍掉中间环节,参与本次活动的百余家品牌工厂可直接与消费者进行面对面交流,摒弃传统意义上家居卖场营销模式,由厂家代表与消费者直接交易,省去中间流通环节,大幅压低市场价格,剔除家居产品价格泡沫,让厂家与消费者实现共赢。

洛阳红星美凯龙活动负责人表示,商场策划本次活动的初衷是,帮助家居品牌商打破行业发展瓶颈,探索出一条促进行业转型和产业升级的新路。“活动刚一推出就得到全国近百家工厂的支持,这让我们对这次活动更有信心”。

厂家不求利润只为冲量

家居行业的整体不景气,导致厂家急需消耗大量库存,本次活动参与近百家工厂。有厂家人士表示,将拿出出厂价供应洛阳市场,不求利润,只为年底冲量。此次举办工厂直销节,洛阳红星美凯龙是为厂家、经销商、

消费者搭建一个沟通的平台,让“薄利多销”成为一种共识。

价格低质量同样有保证

据悉,本次直销节,近百家品牌与工厂直接签订价格和质量保证协议书。

据洛阳红星美凯龙负责人介绍,这样做的目的,一方面,要保证消费者拿到的是正规厂家的产品,确保产品质量;另一方面,还要让消费者购买到最低价的产品,这些总结来说就是物美价廉。

直销价买大品牌机会难得

本次集合了建材、家具、灯饰、窗帘、饰品等近百个品牌,涵盖了装修所需要的材料,所有品牌均为红星美凯龙全国战略合作品牌,都是行业的佼佼者。活动当天,厂家代表现场坐镇拍板,超低价格实实在在看得见。

由于本次参与的品牌较多,建议消费者在活动开始前先到红星美凯龙进行“踩点”,对意向购买的品牌进行价格摸底,活动当天再与工厂直供价对比,便宜了再买。

本期导读

红星美凯龙建材1号馆
推出工厂补贴直供产品

..... D02版

红星美凯龙家居馆
推出工厂补贴直供产品

..... D03版

工厂直销节
客服专线问答

..... D04版

巧用加湿器
健康又舒适

..... D06版



红星美凯龙形象代言人
大S 徐熙媛
小S 徐熙娣

绘制 薛诗俊