

红星美凯龙店庆 博眼球不如送实惠

专供品、直接返现等举措颇受欢迎,销售额是去年同期的两倍多

□本刊记者 刘丁 文/图

3月9日至10日,洛阳红星美凯龙5周年店庆活动在新区火热举行。本次店庆活动,红星美凯龙不再像往年一样只开展一些仅为博眼球的活动,而是推出了直接返现等实惠举措。据了解,此次活动的人流量超过往年任何一次店庆活动,销售额是去年同期的两倍多。



活动现场人气旺

直接返现 把实惠送给消费者

与往年不同的是,今年红星美凯龙店庆不再举行耗资巨大、只为博眼球的活动,而是将这部分资金直接返给了消费者。买建材、家具,除了厂家、经销商的折扣外,消费者还能得到大比例返还的现金。与此同时,消费者还能买到比出厂价便宜的商场补贴品。

活动第一天,来自西工区的王先生就尝到了返现的甜头。他告诉记者,他和家人为新家购置了一套家具,共花去6万余元,这个数字是厂家和商户为贺红星美凯龙5周年店庆共同让利结果。但好处不止于此,商场同时还给王先生大比例返还现金。这样算下来,王先生就等于又省了

7000多元。

据红星美凯龙相关负责人介绍,5周年店庆不选择举办让消费者免费品尝巨型生日蛋糕、海量赠送玫瑰花之类的博眼球活动,其目的是为了将这方面的“大头资金”节省下来,补贴消费者,给他们送去真正的实惠。

自掏腰包 为客户争取专供品

在活动现场,特别吸引记者的,还有红星美凯龙1号建材馆举行的商场补贴品活动,也就是店庆工厂专供品活动。

在产品展示台上,欧普照明9元专供价的吸顶灯、奥田集成环保灶10元一套的豪华六件套刀具、圆方圆76元的记忆枕、辉煌卫浴299元的节能马桶、筒欧家

具980元的大床……这些超低价位的专供品,引得消费者把产品展示台围了个严严实实。

家住洛龙区的李老先生今年已经快70岁了,他想给家里换一套新沙发和一台新热水器,他在现场看了999元的德胜尤伦斯沙发和398元的华帝天然气热水器后,立刻找到商场服务人员,让他们帮

他预约购买。当服务人员帮他编辑短信把两件产品都预约下来后,他十分高兴,不断道谢:“我真怕预约不上,错过了这么好的机会!”

红星美凯龙相关负责人告诉记者:“这次之所以有这么多专供品,主要是因为商场自掏腰包,把商品的差价补了出来,目的就是回馈广大的新老客户。”



升龙城6号楼认筹首日 过百名客户签协议

9日,升龙城6号楼公开认筹,位于珠江路的销售中心人声鼎沸,购房者一早就排起了长队。当天,有过百名客户签了认筹协议。升龙城于去年首次亮相,受到购房者的热捧;今年应势加推房子,再次受到了购房者的关注。该项目优越的地理位置,奠定了其热销的基础,“升龙”品牌则是楼盘品质的强力保证。地段、品质、品牌三大因素合力,让购房者对升龙城充满信心。

据了解,升龙城总占地面积400余亩,建筑面积高达200万平方米,涵盖5A甲级写字楼、国际六星级酒店、高档住宅、SOHO公寓、国际购物中心等多重业态,是一个集住宅、商务、休闲于一身的大型城市综合体;另外,中原第一高建筑也将矗立于此,这里有望成为洛阳的新地标。(刘琨)

正大国际广场举办 客户答谢暨铂金公寓发布会

9日,正大国际广场在华阳国际大饭店举办了客户答谢暨铂金公寓发布会。活动主办方隆重邀请了项目的新老客户,表达了正大置业对正大国际广场新老客户的感谢,并以铂金公寓的产品发布为契机,与客户共同畅想洛阳人居的美好明天。

洛阳正大置业有限公司总经理在活动现场表示,正大国际广场将陆续推出铂金公寓、5A写字楼、正大广场等产品。

在公寓投资市场解析环节中,正大国际广场对目前投资市场的精准判断和分析,赢得了在场客户的一致肯定。

随着大屏幕上出现此次活动的主角——铂金公寓,活动被推向了高潮。与会的新老客户均表示,铂金公寓的价值是毋庸置疑的。

本次活动不仅加深了客户对铂金公寓的了解,提高了客户满意度,而且还让客户见证了正大国际广场的品质与真诚。(刘晨)

上海滩华府 将直饮水机安装到每一家

日前,上海滩华府开发商洛阳兴豫置业有限公司本着“以人为本”的理念,将直饮水机安装到小区内的每一家。

据了解,目前上海滩华府销量已完成35%以上,此次项目“硬件升级”从业主的切身利益出发,在原来的楼宇基本配置基础上无偿升级,将直饮水机安装到每一家。直饮水机独有纳滤技术,可除去水中有害物质,解决水质问题,实现全面净化,为家庭提供“一站式”健康饮水解决方案,使每个家庭都可享受到健康饮水与幸福生活。

上海滩华府相关负责人表示,公司不但要在社区创造良好的居住环境,而且要在软、硬件设施上为业主创造健康而美好的生活环境,让业主真正享受到方便与实惠,这也正体现了上海滩华府秉承的“信誉第一,客户第一”的企业理念。(刘晨)