

# 五月特惠季 家居卖场相当忙

□本刊记者 刘丁 通讯员 金燕芳 文/图

半价地板抓住了消费者的眼球,特价限量卫浴产品很快销售一空,成交量比平时增长60%,销售额比去年同期增长了35%……在五一小长假期间,我市家居卖场、建材市场着实火了一把。许多商家尝到了甜头,于是继续推出一系列优惠活动,在5月上旬,我市家居卖场、建材市场销售依然火爆。

## 1 销售火爆 业绩骄人

在五一期间,我市几家大型知名品牌家居卖场和建材市场的生意火爆,销量较去年同期有了大幅提升。

5月1日,记者在洛阳红星美凯龙看到,门口堆积的精美礼品很快被消费者领完了。足浴桶、全自动洗衣机、折叠自行车、挂烫机、梦洁床品四件套等,还有许多价值高达5000元的优质礼品,让买到家具的顾客挑花了眼。

金梦家具有限公司董事长李红卫兴奋地说:“今年五一,公司的销售额大幅增长。想让消费者来这里购物,就必须让他们得到实惠,只有拿出真金白银回馈消费者,让他们买到物超所值的产品,他们才会信任你。”

欧亚达家居洛阳店在五一期间

推出“裸价来了”大型促销活动,取得了骄人的业绩,成交量比平时增长了60%。

洛阳名优建材城相关负责人表示,在五一期间,建材城销售火热,两类产品特别畅销,一类是高端产品,如欧派橱柜、浪鲸卫浴等,与价格相比,购买者对品质的要求更高;另一类是特价产品,购买者主要是一些注重实惠的消费者。

牡丹家居广场举行了“快乐五一、击穿底价”活动,客流量同比增加70%,商场三天时间的销售额比去年同期增长了35%。

此外,大唐宫陶卫商厦、百年家居建材城等在五一期间也都推出了诱人的促销活动,取得了丰硕的成果。

据了解,为了延续五一火爆的销售势头,一些家居卖场近期又推出了新的优惠活动。



人们纷纷走入家居卖场



红星美凯龙的活动引人注目

## 2 抓住机会 捞到实惠

“我是抱着试试看的心态来参加抽奖的,没想到中奖率还挺高,红星美凯龙当场为我免单,等于今天没花一分钱就买到了想要的东西。”5月1日下午,李女士激动地对记者说。

消费者张先生表示,在五一期间,商家推出了较大力度的优惠活动吸引消费者,他趁五一小长假这个消费良机,购买了一些家具,还买了半价地板和特价卫浴产品,不仅省了好几千元,还得到了不少礼品,真是划算。

业内人士表示,5月是一个很好的装修时段,消费者的消费需求

旺盛,这对我市家居卖场和建材市场来说绝对是一个好消息。因此,许多家居卖场和建材市场都将5月当成了提高销量的一个重要时段。五一小长假的喜人业绩,增强了市场信心。为了吸引更多消费者,他们主动出击,或延续五一小长假的部分优惠措施,或推出新的优惠活动。

错过了五一优惠活动的消费者,不要遗憾,我市家居卖场和建材市场将持续推出新的优惠活动。消费者只要抓住机会,就能捞到实惠。

## 3 注重服务 应对竞争

业内人士认为,在激烈的竞争形势下,商家除了推出优惠活动吸引消费者,还应在服务方面下功夫,为消费者提供人性化的服务,让消费者真正感受到品牌的魅力,拥有舒心的购物体验。

在五一小长假期间,名优建材城购买了5台高档电瓶车,供消费者免费乘坐,一起来

到了导购的作用,二来大大地节省了消费者的体力,为消费者提供了便利。

大唐宫陶卫商厦的一些商户也作足了准备,他们五一前就到一些已经交房的小区为业主提供上门服务,送去了宣传页和贵宾卡,还提供免费设计、免费送货等人性化服务,吸引了大量消费者。

## 金梦家具建材五一采购“惠”活动圆满落幕

为期12天的金梦家具建材五一采购“惠”活动于5月1日18时圆满结束。

随着抽奖的结束,116个奖项花落有主,不少消费者获得大奖,喜上眉梢,对金梦举办的此次活动表示赞赏。

此次活动也为商场带

来了超高的人气和良好的销售业绩。“消费者带来市场,有市场企业才会发展。金梦的历次活动都以丰厚的奖品、给力的活动,让洛城消费者感受到切实的优惠。今后,金梦将不断引入高性价比的品牌,优化商品结构,丰富商品

品种,做到大而全、精而优,坚持走平价实惠的价格路线,还将继续举办这样的活动,让消费者与商家零距离接触,买到高性价比的产品,享受到贴心的服务。”金梦家具有限公司董事长李红卫说。

(金玉)