

洛阳家居团购市场扫描系列报道之三

在上半年的家居建材团购会中,洛阳红星美凯龙——

创新营销模式 攀上团购高峰

□本刊记者 刘丁 通讯员 金燕芳 文/图

6月29日下午3时,记者驱车到洛阳红星美凯龙采访,发现偌大的广场上车辆爆满,居然没有地方停车。后来在泊车员引导下,才在一个小角落把车停下。

火爆!当时记者脑海中就浮现出了这个极具震撼力的词。

红星美凯龙A馆大门口,准备进入第九届万人团购会会场的消费者排成了长龙。商场内,等待付款、领取礼品的消费者同样也排成了长龙……记者不禁疑惑:家居建材团购会那么多,为什么洛阳红星美凯龙的团购会如此受追捧呢?



红星美凯龙A馆内,消费者在收银台前排队交款

1 家居团购火热 “红星”拔得头筹

今年上半年,我市举行了多场家居建材团购会,其中不少团购会都取得了不错的销售业绩。但红星美凯龙第九届万人团购会在规模、人气、成交量等方面均表现得最出众。

据了解,当日下午5时,红星美凯龙第九届万人团购会的销售额就已远远超过上届团购会,并创下了新的纪录。因担心许多消费者不能在正常下班时间内选购到合适的产品,红星美凯龙相关负责人只好将团购活动时间延长至晚上10时。

家住洛龙

区的市民白女士笑逐颜开地对记者说:“参加万人团购会真是太划算了,我在‘珍荣’买了一套卧室用的实木家具,在‘梦幻年华’为女儿买了一套儿童家具,价格非常低,省了好几千元呢……”

红星美凯龙团购组委会负责人刘浩说:“这次团购活动共有600余家商户参与其中,涵盖建材、家具、灯饰、窗帘、家电等行业。半天时间,1.5万人次的客流量,足以证明这次团购的效果。因为这次活动的主题就是‘人越多,价越低’,每多一个人的加入,厂家的价格就降低‘一分’。”



2 真正送去实惠 创新模式受捧

往前追溯,我市上半年举办的家居建材团购会中,有一些同样取得了喜人的业绩,像6月22日,由洛阳市建筑装饰协会主办,洛阳市消费者协会全程监督,甄选十二大建材家居一线品牌参与,在市工人俱乐部举办的冠军联盟建材家居工程价签售会;同一天,由中国新浪家居发起,中国好家居联盟承办,洛阳网民通过网络投票推举的网民最喜爱的十二大建材家居品牌,在华阳广场国际大饭店举办团购活动,同样受到广大消费者的追捧。

可是,还有不少家居建材团购会缺少人气、成交量小。

我市家居界一资深人士表示,能取得喜人业绩的团购会通常是由知名度高、影响力大、美誉度高、口碑较好的家居建材企业举行的品牌团购会,能让广大消费者买得放心、舒心。

比如,红星美凯龙第九届万人团购会,能取得这么好的业绩,绝不是偶然的。

首先,它早已成为一个知名的团购会品牌。红星美凯龙是我市家居界的品牌大鳄,实力雄厚,万人团购会这个品牌经过八届的运作与磨砺,其影响力、号召力、

美誉度等得到很大提升,在众多消费者心中留下了好印象。当一批又一批潜在的消费者准备进入家居建材市场时,他们便会在潜意识的引导下走进红星美凯龙。这就是品牌效应的长期渗透作用引发的消费需求的集中爆发。

其次,本届团购会省去了砍价环节以及场馆租赁费用,将省下来的钱直接变成冰箱、山地自行车、挂烫机、电压力锅、茶具等精美礼品回馈给广大消费者,让消费者得到了真真正正的实惠,自然备受欢迎。

最后,红星美凯龙负责任的态度赢得了广大消费者的心。为了避免消费者冲动消费,在团购会前,卖场特别提醒消费者要逛店、筛选、货比三家,并要提前了解产品价格,做到心中有数,明明白白消费。同时,红星美凯龙对团购参与品牌都收取了有关质量、服务的担保金,万一商品出现质量问题,红星美凯龙可以在第一时间对消费者进行先行赔付。

看来,一个家居建材企业,只有站在消费者的立场考虑问题,在追求利润的同时保证产品品质、售后服务,给消费者送去真正的实惠,才能长久地生存和发展。



红星美凯龙卖场“自掏腰包”为消费者准备厚礼——山地车

3 大型夜宴团购 “金梦”与您相约

好的团购会的确能给消费者带来巨大的实惠,如果您错过了红星美凯龙的万人团购会,就不要再错过金梦家居举行的首届大型夜宴团购活动。

据了解,7月6日下午5时,金梦家居将在上海市场店和广州市市场店同时举行首届大型夜宴团购活动。届时,金梦家居将携手国内600余家知名家居、建材品牌推出超实惠的团购活动。

活动包括定金增值、免单大奖、疯狂抽奖等环节,还有工厂补贴、折上折、总裁签售等“惊喜”,一定会令您心跳加速。

此次活动形式颇有新意,因为夏季天气炎热,为了让广大消费者能实现舒适购物,整个活动特地放在较为凉爽的晚上举行。

还犹豫什么,赶紧到金梦家居上海市场店和广州市市场店内预订自己心仪的家居建材产品吧!

参与万人团购会的商家“帅丰电器”店内人气火爆

