

楼·家居

洛阳家居市场总裁签售现象系列报道之四



参与活动的厂家总裁现场签名

欧亚达家居店庆 第二季活动即将启动

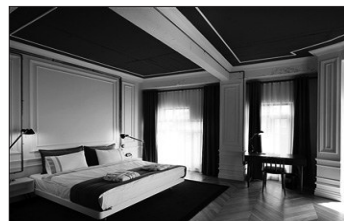
位于王城大道与九都路交会处的欧亚达建材家居继上周店庆第一季活动完美收官之后,将于8月17日、18日进行第二季活动。

届时,好戏将再次上演,欧亚达建材家居继续用低至二折的“冰点价”和每单最多1000元的补贴回馈市民。相信参加过上周店庆活动的市民会大呼过瘾,这个双休日,大力度的促销活动仍将继续:满5万元即送格力空调1台、满额抽奖礼上加礼、店庆期间三倍积分,更有0元风暴不买也中奖……欧亚达建材家居盛会,不容错过。(李林)

黑白极简搭配 让家清爽灵动

近日天气较热,大家都希望家里的环境干净而清爽,其实最简单的布置,会收到意想不到的效果。黑白搭配的房间如同黑白琴键,能够弹出不同风格的曲子。

怀旧味道



这间卧室的墙面是白色的,搭配简约的线条增加其精致感,顶部墙面和地毯都是黑色的。顶部墙面的黑色如同学生时代的黑板,与白墙搭配,营造出浓浓的怀旧氛围。

温馨角落



最简单的色彩也可以体现华贵的风格。比如白色的墙面同样可配以繁复的雕花,实木地板也可以铺上柔软的毛绒地毯,黑色坐垫和白色抱枕同时放在造型别致的单人沙发上,一样能给人一种柔和感。

线条语言



极简的桌椅造型形成了长长短短线条,连放在桌上的水壶也是菱形的。与窗户搭配的不是窗帘,而是可折叠的长形条板。在这样一个缺乏色彩的空间里,线条营造出别样的精致感。(新京)

实惠得人心 创新赢佳绩

洛阳红星美凯龙第四届百名总裁签售会成功举办

□本刊记者 刘丁 文/图

8月10日9时30分,记者到洛阳红星美凯龙采访时,发现不少消费者已经来到了百名总裁签售会现场。

当来自全国各地的总裁们都下了车,在签名墙上签名后,活动开始了。10时,许多消费者进入洛阳红星美凯龙各个场馆选购心仪的家具。没过多久,商场内找总裁签售的消费者就排起了长龙。

记者不禁疑惑:我市家居市场的总裁签售活动很多,为什么洛阳红星美凯龙的百名总裁签售会如此引人注目?



百名总裁签售会现场人气旺



总裁现场签售



商家在现场举行宣传活动

▶▶ 总裁忙签售 “红星”创佳绩

今年,我市许多商家都举行了总裁签售活动,有的是家居卖场举办的,有的是单一品牌商家举办的。比如,6月22日,惠万家陶瓷“十年惠同行”10周年庆典获中国驰名商标年度总裁签售系列活动,在洛阳欧亚达家居惠万家陶瓷专卖店举行,场面十分火爆;7月6日,圣诺家具总裁签售活动、喜洋洋家具总裁签售活动在金梦家居广州市场店举行,现场人气很旺。

据了解,近日,一场颇具影响力的总裁签售会在洛阳红星美凯龙成功举办。洛阳红星美凯龙第四届百名总裁签售会在规模、人气上占尽优势,成交量较大。

洛阳红星美凯龙策划部经理刘浩表示,第四届百名总裁签售会十分火爆,无论是人气还是成交

量,都超过预期,销售额创下了新的纪录。

记者在洛阳红星美凯龙总裁签售会现场了解到,来自全国各地的总裁们都对此次总裁签售会感到十分满意,他们觉得参与此次签售会,不仅进一步宣传了品牌,而且获得了较多订单。

当天10时至11时,雅木乌金木家具总裁签售了300多套家具,扬子地板总裁签售了近400套产品,帅丰集成灶总裁签售了100多套产品,诺亚沙发总裁签售了200多套产品……

家住西工区的张先生高兴地对记者说:“在红星美凯龙总裁签售会上买家具挺划算,家具价格低了不少,还有总裁签字送红包、商场返现金等多种优惠措施。”

▶▶ 买家得实惠 卖家得人心

同样是总裁签售活动,为什么有的收效甚微,有的却异常火爆呢?

我市家居市场专业人士表示,人气较旺的签售活动通常是由大型家居建材企业举行的,影响力较大,消费者对其产品和服务放心,因此毫不犹豫地做出了购买决定。拿红星美凯龙第四届百名总裁签售会来说,这个活动能吸引如此多的消费者,是有深层次原因的。

第一,这个活动在消费者之中有着良好的口碑。洛阳红星美凯龙实力雄厚,其精心打造的百名总裁签售会品牌经过几年的发展,其影响力、号召力不断增强,受到了众多消费者的认可。

第二,在每届百名总裁签售会上,红星美凯龙都有所创新。今年的百名总裁签售会是参与签售厂家代表级别最高、数量最多的一届盛会。同时,此次签售会还采取了双

总裁优惠措施。生产厂家的总裁给出优惠之后,消费者还可以拿着订单找洛阳红星美凯龙的总经理签字享受商场的现金返还优惠。

第三,洛阳红星美凯龙是一个有责任感的企业。为了避免消费者盲目消费,洛阳红星美凯龙在签售会前多次提醒消费者要提前到店挑选心仪的产品,并了解其价格,从而对在签售会上自己得了多少实惠,做到心中有数。

第四,洛阳红星美凯龙对所有参与签售会的商家都收取质量、服务担保金,万一商品出现质量问题,红星美凯龙可以对消费者先行赔付。

业内人士表示,总裁签售活动,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、提升售后服务水平,给消费者带来真正的实惠,才能赢得消费者的心,在激烈的市场竞争中立足于不败之地。

本版广告统筹

张慧涛 13333795118

王丹娜 15516369191