家·市场

“五一后 话后五一市场”之 家居篇

4月底和五一小长假，我市许多品牌家居、建材卖场竞相推出促销活动——

消费需求强劲 活动接连受捧

□本刊记者 刘丁 张宝峰 文/图

五一小长假历来是家居、建材卖场“抢金”的关键节点，可是我市一些家居、建材卖场为了提前引爆消费需求、抢夺客户，折射出我市家居、建材消费需求十分强劲。

各大家居、建材卖场在4月底和五一小长假竞相推出的重磅促销活动，受到了广大消费者火热追捧，掀起了一个又一个消费高潮。多数卖场还表示，在接下来的几个月内，他们仍会推出不同形式的大力度促销活动，有庞大的刚性消费需求作支撑，下半年的家居、建材市场仍会很红火。

金梦推出的促销活动引来众多消费者

五一期间，洛阳红星美凯龙的停车场内每天都塞得满满的

01 五一小长假消费达高潮 众多商家齐欢笑

“4月26日至27日的百万读者建材家具采购节非常火爆，业绩同比增长36%。由于这次活动是由洛阳日报报业集团主办的，因此影响力巨大，加上读者能享受专享价，因此吸引了大量读者参与活动。同时我们红星美凯龙商场也推出了一系列让利和补贴活动，多重优惠受到了广大读者的追捧。”洛阳红星美凯龙总经理助理刘浩说，“五一小长假，我们依然取得了喜人的业绩，销售额同比增长25%，超出预期，特别是5月3日销售出现惊人的‘井喷’态势。”

洛阳金梦家具有限公司董事长李红卫表示，五一小长假期间，金梦推出了一系列大力度促销活动，工厂、商场、商家三方联合让利和“百名免单大奖”让消费者进一步得到了实惠，加上金梦“诚信经营、放心实惠”的经营理念和20年的品牌积淀，所以，五一小长假期间金梦两商场内人气爆棚，销售额与同期相比有大幅度提升。

居然之家洛阳店总经理潘海清说，居然之家洛阳店在4月30日和5月2日推出商户联盟让利活动，满额送超市券，50根金条、50个免单等诱人活动点燃了广大消费者的消费欲望，销售业绩大幅度增长。

欧亚达家居洛阳店营销企划部经理陈国红表示，五一小长假期间他们推出私人定制活动，为消费者提供家具、窗帘、灯饰等量身定制服务，深受消费者青睐。同时满额送、来就抽和商场买断价等活动更是将商场销售业绩推上了一个新的高峰。

以建材产品见长的名优建材城在4月26日至27日推出“厂家直供，一降到底”重磅促销活动，预交100元即抵500元现金使用，取得了喜人的销售业绩。同时，五一小长假期间，名优建材城人气也颇旺，偌大的地方居然没有一个停车位，要靠保安疏导交通，车辆才能正常通行。

大唐宫陶卫商厦总经理杨波说，五一小长假期间大唐宫建材市场人气爆棚，销售火爆，超出预期，停车场塞得满满当当的，许多消费者来了找不到停车位。卖场内，种种促销活动把真真正正的实惠送给了消费者。凡是举办促销活动的商户，店内客流量都非常大，一些大品牌老店内排队购物的消费者尤其多。

“五一小长假我们推出的新品上市及促销活动效果非常好，客流量同比增长7%，销售额同比增长22%。取得这么好的成绩，不仅因为促销力度较大，而且因为有27%的商户调整了产品结构，从低端产品向中端产品调整，因此受到消费者欢迎。”金海马家居博览中心总经理杨柏红说。

02 促销活动仍不断 红木家具价上涨

五一小长假过后，天气越来越热，家居、建材市场进入了相对的淡季，那么，接下来的几个月我市各大家居、建材卖场都将推出哪些措施应对淡季的到来呢？家居、建材市场又会有哪些变化呢？

据了解，洛阳红星美凯龙将于6月推出一个大型促销活动。居然之家洛阳店五楼欧美馆的欧美古典家具、窗帘、壁纸、灯饰、硅藻泥、饰品等，5月11日之前消费者购买仍可享受多重优惠。同时，居然之家洛阳店也将于6月推出促销活动。欧亚达家居洛阳店将走团购联盟和夜场的营销路线，推出相应的优惠活动。而大唐宫建材市场准备在淡季时提升卖场的硬件水平，给客户营造一个舒适的购物环境；同时进一步提升服务品质，尽可能缩减费用、降低成本，把价格控制在合理范围之内。金海马家居博览中心因为是商户自主收银，因此商户们会在淡季时自行降低利润，灵活促销。

谈起下半年家居市场的发展趋势，李红卫表示：五一小长假后家居市场虽然相对平稳，但是对于五一期间出游的消费者，仍然会选择在这个时候出手，市场需求与潜力不容忽视。如今的消费者已经日趋理性，许多消费者仍会在这个时期到家居卖场逛逛，选中自己中意的品牌，等到卖场促销时再出手。

“下半年红木家具的价格仍可能继续上涨。由于红木家具原材料的稀缺性和进货渠道的变化，以及限量供应等，去年到现在红木家具的价格已经上涨了100%至150%。我们商场内的一把太师椅已经从6万元涨到了15万元。”陈国红表示。

杨波说：“五一小长假后家居、建材市场将进入一个相对平稳期。原因有三：其一，商家要消化五一小长假期间产生的订单，促销活动相对减少；其二，家居业传统淡季即将来临，客户需求减少；其三，很多装修工人家在农村，到了收麦子的时间，大部分工人都会回家收麦子，装修工人的减少也会对市场产生一定的影响。这个时候，商家就要练内功，特别是要将服务做好。”

03 品牌力量最重要 差异营销是王道

专业人士表示，五一小长假后虽然进入了相对的淡季，但是我市家居、建材市场的竞争依旧会非常激烈，特别是高端市场表现得会比较明显。目前大品牌商家的市场影响力还是比较大的，而小品牌商家只能靠低价和大幅度促销吸引消费者的目光。这说明品牌的力量始终是强大的。因此商家在淡季要做的就是不断塑造品牌和巩固品牌。商家之间不仅要比产品，比优惠，而且要比服务，比管理，比营销。当然，无论是高端市场还是低端市场，都要避免同质化竞争，要尽可能实现差异化营销，商家要根据自己的优势和特点，合理定位目标客户群，并以恰当的方式争取消费者。不过，有庞大的刚性消费需求作支撑，下半年我市家居、建材市场仍会很红火。

刘浩说，目前消费者在购买家具和建材时越来越理性，他们不仅要选择品牌家居卖场，而且对家居卖场的促销活动也不如之前表现得那么热情。比如，之前家居卖场会和厂家联合推出一些特价产品，每次搞活动，这些特价产品销量最大。可是现在在每次家居卖场的大型活动中卖得最好的不一定是价格很低的特价产品，反而是一些配置高、性能好的家具和建材产品，或者是一些套餐产品。这说明消费者的要求越来越高，更加注重家居的品质。

面对许多消费者的困惑，刘浩建议消费者多咨询多对比，平时到我市各大品牌家居和建材卖场多逛逛，提前锁定自己心仪的家具和建材产品，记下款式、颜色等具体信息，然后等品牌家居和建材卖场举行重大的促销活动时果断出手，就能购买到品质高、价格低的家具和建材产品。