

建材家具百名总裁签售会系列报道(四)

后天,消费者持签售手册到洛阳红星美凯龙参加签售会—— 六重优惠 惊喜不断

□本刊记者 刘丁

在洛阳红星美凯龙似乎没有淡季一词。7月,该卖场“逆势”推出了精准营销季计划,通过实实在在的优惠和扎扎实实的服务,在一年中最炎热的季节,还让卖场保持着“火热”的销售形势。后天,第五届建材家具百名总裁签售会将在洛阳红星美凯龙开幕,它是否能延续今年的“火热”势头?答案不言而喻,因为生产厂家、经销商和红星美凯龙卖场将实现三方联合让利,消费者持签售手册可享六重优惠,即使不消费也可以获得精美礼品!

“此等消费良机,一年仅此一次”,活动组委会相关负责人表示。有意向的消费者一定要把握住机会哦!

三方联合让利 价格降至最低

现在正值三伏,是装修淡季,家居卖场的生意普遍不太好,众多建材和家具生产厂家也面临着较大的销售压力。

在这种情况下,为了完成全年的销售任务,许多生产厂家决定不求利润进行促销。据介绍,这么做的目的有两个:一是继续维持和巩固品牌知名度,取得应有的市场份额和消费者的好口碑;二是推广产品,按照正常的销售速度将产品销售出去,保持正常的货品流通节奏,阻止销售下滑的趋势。而此届签售会就是在这样的背景下应运而生的,这也意味着,在签售会上各大建材和家具品牌产品,绝对物美价廉。

同时,借着签售会的契机,经销商为了完成全年的销售任务,赢得消费者的信任和支持,也将配合生产厂家联合让利。“经销商让出了不少的利润,可以说拿出了‘狠劲儿’”,活动组委会相关负责人表示。

最后,洛阳红星美凯龙卖场也将进行让利,具体措施为,消费者持签售手册购买产品,可在已经很低的成交价基础上,享受卖场给出的现金补贴,最高补贴12%。

该负责人强调,总裁签售会是一个纯粹让利的活动。“只有通过三方面的让利,才能打破‘羊毛出在羊身上’的销售困局,也才可能做到真正让利于消费者。”他说。

六重活动优惠 不消费也有礼

据了解,在此届总裁签售会上,消费者可以享受六重优惠,即使不消费,也可以获得精美礼品,想想都令人激动不已。

第一重:无须消费,持签售手册到场即可获得价值45元的多功能抱枕被一个,数量有限,送完为止;

第二重:无须消费,持签售手册到场获得总裁签名,可获得现金抽奖券一张,最高可抽取500元现金;

第三重:消费者持签售手册获得总裁

签名后消费满1000元直减100元货款;

第四重:消费者持签售手册获得总裁签名后消费满1000元,可参加幸运大转盘活动,礼品数量充足;

第五重:消费者持签售手册获得总裁签名后消费,在成交价基础上,可以享受卖场给与的现金补贴,最高返现12%;

第六重:消费者持签售手册获得总裁签名后消费,购物可享受出厂价,让利幅度创历史新高。

总裁档案



珍荣家私董事长 王启纳



圆方圆软床副总经理 刘华磊



晚安家居副总经理 谢志



全球家居 品牌典范

8月9日

百名总裁签售会

建材、家具、灯饰、窗帘

12%

最高 现金



微信账号: Lyhx65915088

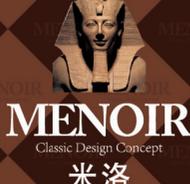
抱枕被已准备就绪 持签售手册免费领取

预约热线: 65915088

地址: 洛阳新区牡丹大道1号(红星美凯龙)

网址: www.lyredstar.com

活动具体措施见商场公告



Classic Design Concept
米洛

总裁来了!

意大利米洛沙发

8月9日 红星美凯龙

地址: 红星美凯龙世博家居广场A馆1楼中厅

