

下半年一开场,红星美凯龙等卖场就开始争抢市场先机

这一轮促销 主打签售牌

□霍媛媛 张宝峰

2015年已经过去了一半,家居行业上半年的形势如何?

据报道,5月全国建材家居景气指数(BHI)为100.35,环比上升0.77点,同比下降9.18点。全国规模以上建材家居卖场5月销售额为933.2亿元,环比上升9.84%,同比下降14.51%,1月至5月累计销售额为4062亿元,同比下降4.82%。

从数据看,全国建材家居行业似乎尚未回暖。

不过,从今年上半年我市各大品牌建材家居卖场几个重要节点,比如从“3·15”消费者权益日至“3·21”世界睡眠日期间、五一小长假期间,端午小长假期间的销售业绩看,市场的温度还是“达标”的。

由于消费集中,我市建材家居市场也呈现出“好的越好,淡的越淡”的分化态势,即大品牌卖场销售形势越来越好,所占市场份额越来越大,号召力也越来越强。

在分析上述数据时,中国建材流通协会常务副会长秦占学表示,目前全国建材家居市场销售还是以新房装修、改善装修等刚性需求为主,市场日渐回归理性,未来或更加呈现出“淡季不淡、旺季不旺”的新市场形态。

淡季不淡,用在目前的洛阳建材家居市场上再合适不过了。这不,进入7月不久,洛阳红星美凯龙、居然之家洛阳店等品牌卖场就开始抢占下半年的市场先机了……

让总裁帮您省钱

就像买施华洛世奇要去奥地利,买LV要去法国,买Burberry要去英国……很多东西要到产地买,才能拿到最低价,但是为了买几样东西远赴产地,不但会增加购买成本,而且也不现实。

7月18日,洛阳红星美凯龙将把工厂才有的实惠带到洛阳,带到消费者家门口——该卖场将举办第六届百名总裁签售会,各大家具、建材品牌厂商将以接近出厂价的价格提供产品,同时,卖场还将给出高额补贴,让消费者享受双重优惠。

为了保证此次签售活动的优惠力度足够大,洛阳红星美凯龙在选择参与商家时,首要的标准就是掌握最低价格的厂家总裁必须亲临现场进行签售。因为只有这些总裁才能给消费者承诺最低价格。

—— 详见本刊 **D07** 版

给会员更大实惠

7月11日至19日,居然之家洛阳店将举办首届“会员大惠”大型促销活动。

在这场大型促销活动中,还将穿插一些极具吸引力的限时主题活动。两大关键词,分别是“直销”“签售”,一听,就知道价格又要突破“冰点”了。

—— 详见本刊 **D08** 版



绘制 王伯晨