

河西形成体验馆地带

都说今年是南京家装市场上体验馆遍地开花的一年,除了报纸广告上铺天盖地的关于“体验”的宣传和越来越多打着“体验”旗帜的活动,坐落在河西典雅居区域的三家大型家装体验馆——科宝·博洛尼、戴格·米润卡和瑞时的集中分布,也成为这一论断十分有力的佐证。

■发现
体验馆在典雅居三足鼎立
整体家装、家装体验馆、体验式消费……虽然媒体一再宣扬“体验”的好处,也有不少愿意先吃螃蟹的人大胆尝试,可是对于更多务实的消费者来说,其重要性远没有到装饰城里询价、比价、砍价来得实惠。

可是,当越来越多驱车赶往金盛、石林等装饰城挑选材料的消费者,在途经典雅居发现一个又一个个性十足的体验馆拔地而起时,他们的目光也不禁在这些外表光鲜、时尚的家居体验馆上停留。

这些体验馆里到底卖些什么东西?他们卖的东西是不是也如它们的店面那般大气、让人震撼?越来越多的消费者开始对“体验馆”好奇。短短一年时间,典雅居附近就先后开出了科宝·博洛尼、戴格·米润卡和瑞时三个大体验馆。顺着典雅居向北,又有科勒卫浴的旗舰店,典雅居往南不远,还有乐家、诺贝尔、马可波罗、欧宝等不同品类的家居类整体家居体验馆。尽管数量还有限,各个体验馆也还在发展初期,但河西体验馆地带的雏形已经初具。

■调查
同时选址河西并不是偶然

最早选中河西典雅居这块宝地的体验馆是科宝·博洛尼。那时,典雅居附近的家居店还不多。对于这样的选址决定,当时博洛尼的负责人是如此解释的:“河西是南京家装建材购物气氛最好的区域,金盛、金陵、石林三大老牌卖场的吸引力很强。尽管离河西建材集中区域还有一段距离,可是地处江东北路的典雅居可算是一个交通要道,地理优势明显。”同样看好典雅居区域发展前景的还有瑞时整体家居馆和戴格·米润卡。瑞时集团南京分公司的营销总监史政杰告诉记者,江东北路家装建材一条街的销售氛围很浓,这是他们选址典雅居的原因。戴格·米润卡的总经理陈琪玲女士则表示,除了地理位置优越外,她选址典雅居与科宝·博洛尼做邻居,也是因为那里有足够大的空间为戴格·米润卡提供展示的舞台。“我们计划投资5000多万人民币建成拥有50多套样板间体验馆,即将正式开放的一、二两层楼就有3000多平方米。”

■链接 三馆各有千秋要和睦相处

做同样的生意,难免会竞争。可是,同样做体验馆生意的三家店,却不像其他竞争者那样,互相诋毁对方。对于竞争,要么面对面、要么肩靠肩的科宝·博洛尼、戴格·米润卡和瑞时这三家大型体验馆,都把竞争看得很平静。

科宝·博洛尼 目标针对高端

在接受记者采访时,博洛尼家居南京公司销售总监沈磊表示,由于各自的定位不同,这个区域的体验馆数量越多,体验氛围就会越浓。消费者只要到一个地方,就可以领略不同特色的家居体验,这会让消费者更加深刻地理解“整体家装”这种先进的居家理念。“博洛尼主要针对的是高端消费者,我们不同风格的七间宅能满足不同喜好的高端消费者的需求。博洛尼家装的钛马赫工艺,则能成为这种高品质家装的有力保障。”

瑞时家居 服务更加到位

与博洛尼不同,瑞时家居的特色在于借助整体家装这个理念销售产品。“我们的产品70%以上是自产,30%是贴牌的,这让我们产品在价格上有很大的优势。”史政杰告诉记者,瑞时家居产品的价格比市场上同档次产品的价格低20%左右。这让瑞时家居可以面对更加广泛的群体,



科宝·博洛尼体验馆展示区

满足中高端消费者的需求。“因为卖的是自己的产品,所以我们的服务更加到位,我们能保证消费者遇到任何问题,售后服务人员都能在24小时内上门服务。”

戴格·米润卡 更加强调整体搭配

也是以体验为名,戴格·米润卡则更加强调整体搭配。陈琪玲在介绍戴格·米润卡时说,他们会通过几十万品种墙纸、布艺以及家具、饰品来设计不同的样板间,让消费者在其中感受不同的家居氛围。“很多人都会忽视软饰的配套,但其实,软饰能让同样的房间呈现出不同的表情,具有不同的气质。”陈琪玲打了个比方来说明后期配饰的作用,同样一个女孩子,穿旗袍跟穿牛仔装肯定会给人截然不同的印象。陈琪玲告诉记者,为了将软饰的配套做得更加专业、细致,戴格·米润卡的风格特征更加明显,主要以美式风格为主,产品多是美式新古典、美式乡村和美式田园风格的。 快报记者 王燕

地板订购会捷报频传 将优惠延续共庆圣诞

快报《居家》周刊联合石林光华门推出的“2007年民牌地板订购会暨2008年地板预订会”取得了圆满成功。石林光华门广场总经理周天麟告诉记者,不仅活动当天人气火爆,此后几天仍有不少人到石林光华门购买装饰材料和家具。“为了感谢消费者的支持,我们会将部分优惠一直延续到圣诞节,跟广大家装业主共同欢庆圣诞。”

一天营业额超2000万

在民牌地板订购会当天,石林光华门广场推出了一系列的优惠,比如地板消费10返现、家具满3000送900,灯饰清仓抛货,同时还配合推出了家装主材套餐。由于促销产品品类多,而且优惠幅度大,这次活动吸引了不少消费者的目光。

据悉,虽然大部分商家都进行了充分的备货,但还是出现了断货的情况。据光华门总经理周天麟透露,12月16日当天的营业额达到了2600多万元,单日客流量达6000多人,各家商户在完成2007年销售任务的基础上又有了新的突破。

主材套餐大受欢迎

石林光华门广场推出的“时尚版复合型标准套餐”、“现代版实木型豪华套餐”等6种家装主材套餐也在消费者中反响强烈,吸引了大量消费者咨询。

特别是现代版实木型标准套餐,更受消费者青睐。“90平方米的一厅二房,配置了摘亚木(柚木王)实木地板、墙地砖、整体橱柜、淋浴房、联体坐厕、浴室柜、隔断移门、壁柜移门(二处)、铝扣板吊顶(二处)、烤漆实木工艺门(3扇)、花洒、龙头、门锁

等,套餐价只要28775元,经商场贴现优惠后,消费者只需支付23489元,优惠5286元。”光华门广场内经营泰盛迪实木门的营业员说她自己都很心动。“如果我家装修,也会买这个套餐。”

圣诞狂欢万元礼赠

周天麟告诉记者,石林光华门广场将于12月22日和23日两天举办“圣诞狂欢万元大礼包豪情派送”活动,届时全场建材家居商品都将推出极大的优惠,包括超值现金抵用券、温馨礼品等,跟家装业主共庆圣诞。

■相关链接

石林海福巷家具广场 精品家具将清仓抛货

时至圣诞,石林家居海福巷家具广场将针对场内产品举行清仓抛货,其间有近万件精品时尚家具以低于成本价销售。据悉,富邦·华特丽布艺沙发最高不超1600元,真皮沙发也仅仅在2500-4000元/套。

值得一提的是,海福巷广场还将发挥场内厂家直销家具的优势新推定制家具的服务,让顾客与厂家面对面地进行沟通和协商,定制各种款式的家具。 快报记者 王燕

家乐家 Home Mall
家具 建材 灯饰

江苏广播闪耀2008 首届江苏听众节闭幕式

【岳来岳HIGH】

冰纯嘉士伯

张震岳
南京OK LIVE演唱会

2007/12/22/ PM7:30
VIP少量/400/300/200/100
南京五台山体育馆

票务中心: 86809090 (可免费订票)
票务总代理: 83688368
网络订票: www.8368ticket.com / 爱帮帮网
五台山南北门: 025-21055
邮政免费送票热线: 33386
演出主办: 江苏经典流行音乐院有限公司
稻草综合制作有限公司
特别赞助: 现代快报
票务赞助: 南京经纬文化传播有限公司
江苏五环文化传播公司
赞助商: 索尼(中国)事业
本色股份有限公司
厦门佳贝美文化传媒有限公司
中华商场股份有限公司

媒体主力: 现代快报
指定航空: 东方航空 澳门航空
指定家居广场: 家乐家
指定酒楼: 金陵大酒店
独家网络支持: 86809090

2008为冠军喝彩 刘璇 超级星惠

1月1日与奥运冠军刘璇相约家乐家 格林地板&刘璇温情签售惠

全明星阵容家具、建材、灯具超级星惠

刘璇超级星惠一: 格林地板&刘璇温情签售会
格林星惠VIP客户正在报名中(电话: 57918852)

- 强化39元/平米起 实木128元/平米
- 工厂8000平米地板感恩特买(底价低20%)
- 名声大赠 成名人配名车 雪佛莱SPARK车现场赠馈
- 10辆名牌电动车现场配送
- 5000件时尚版画现场酬谢
- 1000份刘璇签名台历, 200张刘璇亲笔签名照片(先到先得)

刘璇超级星惠二: 全明星家具成交后之后商场再送巨额现金

刘璇超级星惠三: 十大明星品牌建材年度超低折扣大集结

相约2008——十八频道标点扮家赏析会
时间: 12月23日下午2:00

SHILIN 石林家居连锁
家乐家广场

卡子门大街88号(麦德龙旁)
101、102、103、104、105、116、126、137、
164、14、27、86、316路、南京钱到双龙河西站

客户服务热线 8697 6500
家装中心热线 8698 4959

免费购物直通车 咨询电话 86984947

百善桥站:(周二、周六、周日) 九四二四路:(周三、周六、周日)
直通车新开线路——安德门站:(周六、周日)