

居家周刊 Home

南京最权威的家居杂志

家装大亨约会音乐教父
B45版
蓄意拖满保修期,够损!
B48版

清明小长假,家居卖场提前大玩“返现”—— 下一个小长假,拿什么吸引消费者?



在上周五至上周日的第一个小长假期间,南京各大家居卖场纷纷推出促销活动,不少卖场不约而同地打起了“返现”牌。往年要到接近年底需要冲量的时候才会推出的“返现”促销,今年4月初就开始在各大家卖场集体上演。

卖场反季大打“返现”牌

记者节日期间走访了几大卖场发现,各家“返现”促销的名头花样繁多,但力度都很大:石林光华门推出了“浓情家意,爱家之旅”活动,在5楼实木家具工厂直销中心购买实木家具,满2000元送400元现金;买卧房五件套,送品牌床垫一只。红星国际家居面向订货且付清全款的顾客,推出了成交价后单笔满3000元可参加抽奖一次,奖项分别为3000元、1000元、500元、50元,成交价后单笔消费满3000元送388元现金,满6000元送776元现金。石林家乐家广场付清全款满3000元送680元现金,最高送4999元。月星单笔消费满10000元,获赠便携式小餐桌一张,单笔

消费满30000元,获赠便携式休闲椅一把,单笔消费满50000元,获赠波浪靠垫休闲椅一把,单笔消费满3000元并付清全款,即可获得300元现金。高力国际家具港购物满2000元送300元现金。

“返现”算不算价格战?

相比于前几年,今年春季的家装市场不好做,这是包括建材、家具等在内的不少品牌商家的共同感觉。“正是因为前段时间销售不好,所以商场才会在小长假到来的时候推出‘返现’促销。”一位不愿意透露姓名的商家负责人告诉记者。石林光华门广场千色沙发经理马曾彪也反映,今年的销售情况跟去年相比有所下滑,小长假三天的销售情况虽然有些好转,但也只和往年的周末差不多。石林光华门的总经理周天麟承认了“返现”是价格战的看法。他说:“激烈的市场竞争环境催生了手段各异的促销方式,从折

扣、返券到返现。消费者对其他的促销方式都麻木了,只有做‘返现’了,这其实就跟直接打折差不多了,就是一种价格战。”周天麟表示,随着商家促销力度不断加大,竞争也日益激烈。

红星国际家居广场的相关负责人也表示,为了争取顾客,未来各家卖场的“返现”力度可能会越来越大。“但不管‘返现’力度做到多大,产品质量和售后服务都不能受到影响。因为卖场做‘返现’就是为了争客户,争的不只是销量,还有消费者的满意度。”

消费者对“返现”很理性

商家不约而同地推出“返现”,消费者对这样大幅度的促销是不是买账呢?好美家在清明小长假推出了满500元返50元现金活动,这也是好美家第一次尝试“返现”促销。“三天的营业额达200多万,比去年同期增长了30%。”来自月星大风范整体家居经理欧道建的统计情况也比较相似:清明这

三天销售额比去年同期增长了10%,相比较春节后近两个月的销售状况,增长比例更大。石林家乐家四楼一家具品牌负责人告诉记者,同样是做“返现”,今年的销售情况与去年下半年刚推出“返现”时的情况相比,效果差了很多。“尽管这次的‘返现’力度也很大,不过很多消费者已经不太买账了。”

总体来看,各家卖场的“返现”促销对拉动人气起到了一定的作用,但销售额大多数无法达到以前五一黄金周的水平。

记者随机采访了几位正在卖场中观看或者选购商品的消费者,他们对“返现”促销的态度出奇的一致。张小姐十分平静地说:“就像家电促销一样,苏宁、国美、五星每天都有促销活动,其实力度都差不多。就算哪家稍微便宜一点,幅度也都有限。以前还会为了一点优惠就冲动,现在想明白了,便宜那么点钱,还不如好好比比,买我真正需要的。”

记者手记

消费者理性 商家更应理智

相比于前两年“热闹非凡”的春季,现在的家装市场多少显得有些平静。尽管商家们仍在忙不迭地策划各种主题的活动。

面对这样的现状,很多商家觉得手足无措:究竟怎样才能撬动市场?不论是南京市装饰行业管理办公室还是南京市装饰行业协会,各位权威专家指出的道路都很简单:踏踏实实做内功,尊重市场现状,行业更规范了,消费者更理智了,商家更需要理智。

受到宏观政策和房地产市场的影响,今年家装需求不会出现激增,作为商家应该减少盲目的活动,更不能搞恶性价格竞争。即使现在通过“返现”能吸引一些消费者,但后面还有五一等几个小长假、十一黄金周、年底的促销,到那个时候还有多少“现”可返?商家再拿什么来吸引越来越理性的消费者呢?

快报记者 王燕 童婷婷

東易日盛® & 意德法家
家居装饰集团

中国新贵族品位家装

中國整体家装时代

东易整体家装设计鉴赏会 暨天正湖滨深度户型解析会

咨询电话: 66677030

活动时间: 2008年4月13日(周日) 13:00--17:00

活动地点: 华美达怡华酒店5楼怡盛厅(中山北路45号)

活动内容: 热力户型深度解析; 全球经典设计风格&南京经典实景作品鉴赏; 精美时尚家居图文杂志限量赠送; 样板房预约参观

- 整体家装设计: 十年行业历练, 500套别墅, 5000套高档公寓的经验积累, 创领涵盖情景体验、产品、配饰的整体设计服务, 全设计理念, 专著服务精英阶层高品质家居需求。
- 产品强势整合: 以旗舰号召力, 强势整合欧洲和国内一线家居产品, 与整体设计完美融合, 以VIP级通道服务, 使客户不再为产品选择烦恼, 尊享专业品质和专享服务。
- 东易GSMH体系: 深度耕耘行业, 创领环保、科学、精细、人性的先进管理控制体系, 以严谨设计、材料整合和细节执行的整体家装服务流程, 华美定制完整家居解决方案。

整体家装体验馆即将震撼启动, 欢迎至国贸精品中心预约登记体验机会, 咨询: 84716587

整体家装, 实现精英阶层生活方式定制: 环保 科学 精细 人性

长江路九号	山水华府	龙凤玫瑰园	西堤国际	恒峰花园	仁恒翠竹园	碧瑶花园	香山美墅
星雨华府	滨江奥体	翠屏国际	天正湖滨	西城岚湾	万达紫金明珠	长江之家	...

* 针对以上热点高端楼盘, 各店面准备了户型诊断分析, 风格体验, 预算规划, 主材配饰等整体解决方案, 敬请业主亲身体验。

东易日盛&意德法家整体家装体验馆: 84716927 / 龙蟠中路458号
国贸精品设计中心: 84716587 / 新街口国际贸易中心14层B2座(2008年4月下旬迁入体验馆)
名人原创国际设计工作室: 83123003 / 83123011 / 中山北路30号名人城市广场36楼
东易日盛&意德法家整体家装设计馆: 66677022 / 66677023 / 水西门大街340号(地铁沿线)
免费服务热线: 800-828-9719 / 800-828-9029 / 800-808-0003
经典完全实景作品鉴赏及网络订单, 敬请访问 <http://nj.dyrs.com.cn>