

# 居家周刊 Home

◎南京最权威的家居杂志

## 《居家》一呼百应,数十条促销“金点子”蓄势待发—— 促销“功夫”五一决战

面对即将来临的五一小长假,商家如何才能使自己的促销活动积极有效而不是盲目被动,消费者又怎样才能在促销大战中得到真正的实惠呢?当南京家装市场的商家老总们正为五一小长假促销方案的制定伤透脑筋的时候,快报《居家》周刊举办的促销“金点子”征集活动却给他们提供了不少新思路。据悉,截至目前《居家》已征集到数十条“金点子”。本次活动的奖品提供方面对面装饰总经理童铭告诉记者,来自读者的“金点子”让他受益匪浅,他们已决定将部分读者的促销建议融合到五一促销方案中。

### 读者“金点子”创意无穷

“从来都是商家制定游戏规则我们来遵守,今天我们终于也有发言权了。”读者周先生很高兴有自己制定促销方案的机会。“我五一前后就要找家装公司、买材料了,我觉得其他都是假的,实实在在的打折最直接。”

缪先生则建议卖场举办趣味性的促销活动,他说:“卖场可以针对部分商品在五一节期间举办1元起拍的拍卖活动,谁能拍到算谁的。或者搞个‘我猜,我猜,我猜猜猜’,让商家准备一部分商品,贴好价格签,然后让消费者现场猜价格,猜得最近的读者就可以免费获得猜价商品。”

莫小姐对家装公司推出的装修套餐比较感兴趣,她建议将装修套餐的定价再丰富一些。

“最好能将售前服务再细致一些,将设计做得更加个性化。”

廖先生觉得现在家装市场上的“文化节”已经被用滥了。“每逢节日,就会出现各种各样的‘节’,不妨改改形式,

改成‘庙会’、‘集会’一样的,把卖场里好的材料品牌拿到广场上集中推荐,再给些折扣。”还有读者建议以“回馈老客户”的名义,对5年前或者10年前的消费者提供特别优惠。一位读者甚至建议快报《居家》组织一场消费者与老总面对面的对话,让老总直接听到消费者的心声。“老总觉得点子好,就签一个名。点子多,签名多,凭老总签名买东西,有一个签名可以便宜100元。”

### 面对面采纳两个“金点子”

上周二,一看到《居家》上刊登的几个读者提供的促销建议后,面对面装饰总经理童铭当即决定采纳刘先生和隋先生的建议。“对老客户介绍来的的新客户特别优惠和推出承诺跟踪单,这两条建议都不错。”童铭告诉记者,老客户介绍新客户这是对公司最大的肯定,对这种“铁杆粉丝”提供再多后期维护和优惠都不为过。“至于承诺跟踪单,这是品牌企业诚信的体现。如果

对自己许下的承诺都无法兑现,还算什么诚信品牌呢?”

### 有奖征集截至今日下午5点

促销“金点子”征集活动仍将继续进行。下周二,《居家》周刊将隆重推出五一《家装促销“功夫之王”》特刊,揭晓此次征集活动的优胜者。

《居家》周刊的征集热线将开通至今天下午5点,您希望家装公司、家居卖场、品牌建材商组织什么样的活动、推出什么样的优惠,请尽快告知我们,我们会将您的意见在第一时间反馈给相关商家,让他们根据您的建议调整促销方案。

每位参与者都可以获得由面对面装饰提供的精美礼品一份。我们还将从所有的建议中评出“金点子”一、二、三等奖:一等奖1个奖金300元,二等奖2个奖金200元,三等奖3个奖金100元,纪念奖若干,奖精美煎锅一只。

参与热线:025-84783564、84783628  
E-mail:kb-jls@163.com  
快报记者 王燕

促销手段从“硬”到“软”

B44

用家具原料演绎时装秀

B45

这个周末,有空去逛逛品牌家装博览会吧——

### 享受品牌的“三心”服务

今天上午9点,由南京市装饰行业协会主办的“2008年第二期南京品牌家装博览会”在南京市规划建设展览馆(原江苏展览馆)开幕,20多个品牌家装企业、40多个材料品牌闪亮登场。家博会现场有哪些特别活动?消费者能获得哪些优惠?南京市装饰行业协会秘书长孙建设提醒消费者,逛展会可享受“三心”服务。

### 双重质量把关让你放心

装修工程质量问题、家装公司售后服务问题、家装材料质量问题等一直是家装类投诉的焦点,这也导致了一些家装公司难以得到消费者的信任。

“我们举办品牌家装博览会,就是为给消费者打造一个放心的家装服务平台。参展的每个家装公司和材料商,都经过我们严格筛选。不具备品牌影响力和售后服务能力,或是没有行业资质、投诉较多的企业,都被我们拒之门外。”孙建设告诉记者,为保证家博会签单业主的家装工程质量和环保都达标,在今年的首届家博会上,南京市装饰行业协会曾向部分签单业主提供了免费室内空气质量检测服务,很受欢迎。由于名额有限,不少消费者因为签单太晚没享受到免费室内空气质量检测服务。

(下转B44版)