

降价是给消费者最好的实惠

阳春三月,南京的建材市场呈现“暖春”的势头。随着3·15的脚步越来越远,今年的首场促销“大战”也有愈演愈烈之势。近日,记者发现,除了打折降价等传统促销的招数外,众商家为了吸引更多顾客,还不断翻新花样,准备给持币观望的消费者带来实惠和惊喜。业内人士认为,对于消费者来说,只有降价和让利才是最好的促销手段。

促销活动各有千秋

“全场75折”、“地板买一送一”……上周末,各类建材商家的促销活动不

少,不少消费者已闻风而动,但家住河西的陈先生表示,由于很多优惠会持续到3·15期间,他还是等等看。“到3·15当天可能会有更大的优惠呢,说不定还能参加卖场的促销活动,那不是更优惠吗?”

据了解,3·15当天的活动非常多,所有商家或多或少都将推出促销方案,不少商家为了吸引顾客,在促销形式上不断翻新。华耐立家旗下的三个品牌新中源陶瓷、L&D陶瓷、美加华卫浴推出一部分特价产品,折扣直接让利到3.15折;东鹏陶瓷将携手卖场共同进行促销活动;凡在3·15期间订购帝森橱柜,均送家庭室内空气质量检测;升达地板不仅有大幅度优惠回馈给消费者,

还赠送了消费保障服务……
降价是最好的促销

节假日中,促销成为建材市场的主题,每到这时候商家推出的促销信息也是铺天盖地,但面对越来越精明的消费者,一些商家也意识到,玩噱头已没什么大用,惟有实实在在的打折降价才能显示出“诚意”。

安华卫浴南京营销中心经理欧阳中生坦言,现在的消费者已经从非专业到半专业,有的甚至已成为专家了,“每年的3·15,众商家都要进行一番‘火拼’,其中降价已经成为最直接和最有效的刺激消费的手段。”“促销可以短时间内使签单量爆发,但当促销成为一种常态,消费者终将陷入‘审美疲

劳’。”南京鑫屋贸易实业有限公司副总经理黄玉德认为,“有些商家虽然也返券、送礼,但是送的礼物都不实用,有的消费者就会要求打折或折现,对于他们来说,价格能让一些就是最大的实惠。” 快报记者 袁阳

相关链接

7999元把厨房搬回家

为了迎接即将到来的3·15消费者权益日,在3月14、15日(周六、周日)志邦厨柜将限时限量推出“仅需7999元,1.4万整体厨房搬回家”的活动。

志邦厨柜南京公司总经理郑后权表示:“之所以优惠力度这么大,是因为志邦总部针对3·15活动直接

特供给南京市场,限定30套,是非常难得的机会。”郑后权表示,7999元套餐中的材料都是进口双饰面板,台面是亚克力人造石台面,这样一套在店面正常的售价需要13268元,也就是说,将近14000元的整套厨房在14、15日两天就只需要7999元。

“如果在平时,7999元只能买到一套橱柜。但是在3月14日和15日两天,7999元不仅是一套橱柜的钱,还包括抽油烟机、灶具和水槽,这三样厨房用品相当于免费赠送。”郑总进一步解释,此次套餐的电器均为最畅销的款型,其中油烟机的价格就是2600元,灶具要2000元,共有5款样式供消费者选择。



资料图片

3.15 兔宝宝 绿色关爱大行动
活动时间: 3月14日-3月30日

特别活动A 活动期间凡一次性购物金额满2000元者 赠送 冰箱炭盒 2盒	特别活动B 活动期间凡一次性购物金额满3000元者 赠送 净化炭包 2包
特别活动C 活动期间凡一次性购物金额满4000元者 赠送 健康枕 1个	特别活动D 活动期间凡一次性购物金额满5000元者 返现金 300元
特别活动E 活动期间凡一次性购物金额满7000元者 返现金 500元	特别活动F 活动期间凡一次性购物金额满10000元者 返现金 700元

活动期间兔宝宝地板 **8.5折** 优惠酬宾

购板材满5000送地板消费券**500**, 满8000送地板消费券**800**

中国驰名商标
兔宝宝 兔宝宝 兔宝宝

兔宝宝 兔宝宝 兔宝宝

兔宝宝 兔宝宝 兔宝宝

兔宝宝 兔宝宝 兔宝宝

兔宝宝 兔宝宝 兔宝宝

兔宝宝 兔宝宝 兔宝宝

兔宝宝 兔宝宝 兔宝宝

兔宝宝 兔宝宝 兔宝宝

兔宝宝 兔宝宝 兔宝宝

兔宝宝 兔宝宝 兔宝宝

RSun 弘阳集团企业成员
华东MALL·红太阳家居

3.15
上午9:00-11:00
十大陶瓷 卫浴
总代理品牌
现场发售

来德利陶瓷
LORD CERAMICS

陶元帅瓷砖
JARL TILE

大将军陶瓷
MARSHAL CERAMICS

陶一郎瓷砖
TOPBRO CERAMICS

LIUFANG BUILDING MATERIALS 六方建材

诚征苏皖各地经销商
加盟热线: 025-58490953