

## 十一盛惠·居家 红星三店

# 六千万元返现震撼全城



今年是一个特殊之年,国庆和中秋正好在一起。对于各大商家来说,这无疑是个促销展卖的大好时机。大概一个多月前,商家们就已蠢蠢欲动。作为家居业龙头老大的红星美凯龙国际家居连锁集团也拿出600款家具建材60元起“买断南京”,真正起到了行业领袖的表率作用。

红星作为南京体量巨大、品牌最齐全的龙头家居卖场,每一次活动不但真刀实枪,而且覆盖品类之广,数量之多,绝非其他搞噱头的卖场所能比拟。同时参与促销的产品也不是泛泛之辈,不管是进口品牌,还是国内大腕,大到整体套房家具、成套实木家具,小到一个软装饰品、浴室挂件都系出名门,品质上乘!此次红星整合场内所有商家资源,甚至不惜斥资6000万高额补贴,只为给广大消费者打造最实惠、最高端的家居产品,今年国庆节,红星美凯龙将拿出600款家具建材60元起展卖,为广大的南京市民倾力奉献一场声势浩大的家居盛宴。

### 邀您共赏红木家具 随 costa 邮轮浪漫起航

红星中央路店四楼为红木家具及中式古典家具集聚区,号称“金陵红木第一馆”。家具是使用寿命相对较长的一种产品。因此,相比其他的产品,家具的优劣与否更需要经过时间的考验。红木家具便是如此。历经了数百年的发展,如今的红木家具已经不单单是一个家具的类别那么简单,更是代表了中国上千传统家居文化的传承与精髓。

国庆期间,恰逢“怀古”红木家具价值398万元的盛世华庭沙发在我商场进行展示,时至中秋佳节,红星诚邀对红木家具感兴趣的顾客进行鉴赏和体验,旨在提供人性化的增值服务,传播中国古典红木家具的深厚文化,促进红木家具方面的文化鉴赏和收藏投资。现场陈列各类红木材质样品进行甄别。国庆8天,消费者可以到红星国际家居中央路店名品馆四楼红木展厅品茶、鉴赏。活动期间更有手工雕刻名家,现场演绎雕刻手法,带给你一番别样的感受。

国庆期间,中央路商场精选席梦思、思特莱斯、欧仕达等国际知名家具品牌,只要购买这些品牌家具,即有机会抽取旅游大奖,享受典雅贵族生活,随 costa 邮轮浪漫起航。

活动期间,国际馆1楼爱宝帝斯首度亮相南京,据了解,该品牌在国庆期间还将隆重推出畅销特惠款,以答谢真皮沙发的爱好者。而知名品牌爱依瑞斯沙发国庆8天也将在红星国际家居中央路店上演一场史无前例的大型产品推广活动,届时,精彩的现场演艺、优惠的产品价格,恭候大驾。

此外,在第十五届中国国际家具展览会暨红星美凯龙2009第十五届中国国际家具展览会暨秋季订货会期间,到红星国际家居中央路店购买标有“新品”标志商品的消费者还可以在10月1日参加赢得洲际旅游大奖的抽奖活动。

### 创意生活家具 DIY 免费家具等你来拿

逛家居卖场时,看着那么多琳琅满目的家具,有没有想过自己来把这一件件家具组装起来?红星国庆邀你切身体验一回,顾客凭购物订单即可参与本次活动,顾客只需将规定单品家具组合DIY拼凑起来,所用时间最短的顾客即可免费获此家具。享受组装家具给我们带来的乐趣,红星邀您共体验,自己动手来把家具拼起来搭起来一起搬回家吧!

国庆期间,凡到中央路店购买以下品牌的顾客还可参与幸运转盘活动。缤纷好礼等你带回家哦!参与品牌:喜临门、易美易家、时尚我家、斯可馨、思特莱斯、法朗仕、本度、依思蒙沙、爱依瑞斯、文宣、优美家、新悦、纳斯卡。

来自意大利品质的真

皮沙发——ABAODIS(爱宝帝斯),其华丽面纱即将于10月1日在中央路红星国际家居国际馆1楼隆重揭开,其总部为了在南京首战告捷,特别推出了国庆8天时间里,每天8套零利润家具一套。

### 超低价买断价产品 邀小画家来画我家

据悉,为迎接十一,红星美凯龙特地准备了600款家具建材进行独家买断,斥资6000万元进行高额补贴。参与买断的品牌分别是:东方百盛、万普、曲美、百兰、AGA、华鹏、苏豪、芝华仕、斯可馨、钢琦诚、布兰卡、兴怡采、宏耐地板、大自然地板、生活家地板、圣象地板等。除了众多新品纷呈亮相,600款上千件60元起买断价活动也成为最大的看点和亮点以及传统的返现让利。

南京城的广大消费者

朋友8天还有机会共同分享24台夏普液晶彩电、48台西门子超节能冰箱、240台三洋吸尘器、480台美的豆浆机来就抽送的机会。10月1日~8日,凡在红星三店购买产品的朋友都有机会参与商场为顾客组织的抽奖活动,购物满2000元就可得抽奖券1张,满4000元可得抽奖券2张,依此类推,多买多得。

红星美凯龙 & 大自然地板 & CCTV《大风车》栏目共同举办我画我家——创意小画家的活动也将在国庆期间举行。作为江苏赛区100进2的淘汰赛的会场,国庆每天都会现场征集南京赛区的小画家。10月8日现场评选出15名南京赛区选手,在10月24日当天红星美凯龙卡子门商场内1楼南厅参加江苏赛区100进2的淘汰赛活动,获胜者将直接进中央电视台参加全国小画家决赛。

### 国庆3小时延时特惠 年度新老顾客答谢晚会

2009年10月8日当天,在卡子门店还将举行国庆3小时延时特惠年度新老顾客答谢晚会。

## 全合装饰新店盛大开业——

# 全合模式成业界关注焦点

### 市场背景

## 全合装饰新店开张

9月26日,迁至洪武路城开大厦的全合装饰盛装开业。为了庆祝乔迁之喜,全合装饰推出了签单工程总造价满3万元即可享受总价9.5折的优惠,并且再送千元主材大礼。据悉,此优惠政策将一直持续到10月8日。

据了解,全合装饰的新店较老店面积增大三倍有余,材料展区也比从前更加精致合理化。瓷砖有:马可波罗、诺贝尔、红蜘蛛、罗丹等;地板有:生活家、巴洛克、鑫屋、大卫等;卫浴有:马可波罗、安华、英皇等;移门有:意莱德、顶固、久爱等。

“之所以选择在这个时候搬迁,是因为全合的业务量在2009年有了很大幅度的增加,原有的店已经无法满足公司发展需要了。”全合装饰总经理郑惠臣介绍说,而公司这么快速的发展则得益于“全合模式”。为更好地为消费者服务,全合装饰近年来逐渐找到了自己的准确定位:致力于服务工薪阶层,致力打造一个专属于工薪阶层的知名品牌。为此全合做出四项郑重承诺:最安全的付款模式,免费量房、免费设计、不收定金、不收预付款,水电工程由业主验收合格签字后付首期工程款——仅占总造价30%;最严格的监督机制,工程绝不分包、不转包、不设项目经理,设计师、监理全程跟踪负责,确保工程质量;最精准的报价体系,报价不缺项、不漏项,全合承诺预决算差价不超过5%;最完善的售后服务,水电工程十年保修、整体工程三年保修、保修期结束终身成本维修。

### 业界观点

## 三大模式优势突显

南京全合装饰工程有限公司是一家专业从事室内装饰的知名企业,是江苏质量诚信AAA级品牌企业、南京3.15质量维权先进单位、江苏省广播电视总台诚信装潢企业,在南京地区有着极高的知名度。

自成立以来,全合装饰一直恪守“诚信为本,客户至上”的经营理念,五年来服务了2000余家业主,依靠优秀的施工质量及真诚的服务理念在客户群中树立了良好的口碑。近两年,全合装饰依靠其在管理方式、报价方式、付款方式的快速发展,这些不同于众的模式,也就是业内人士所称的“全合模式”。那么“全合模式”的优势是什么呢?郑惠臣介绍了“全合模式”的三大优势。

### 优势一: 全程直管质量无忧

与市场上大多数家装企业施行的项目经理制不同,全合装饰一直实行直营体制,实行工程监理、设计师全程跟单的监督管理形式,不设项目经理,不设小队长,所有项目不转包、不外包。全合承诺,如发现公司有转包或分包工程的,退还全部工程款。据郑惠臣介绍,全程直管的好处就在于公司直接控制所有在施工程,更能保证工程质量。“如果工程转包给项目



图为全合装饰样板房

经理,项目经理和其手下的工人都对公司没有忠诚度,不会考虑品牌的声誉,项目经理为赚更多的钱,偷工减料的事情时有发生。”郑惠臣说,可是如果工地直接由公司管理,为了维护公司的声誉,工程监理会十分严格地检查工地,一有做的不规范的地方就及时指出,这样工程质量就更有保证。

“公司直管的好处还在于能更有效节省成本,更大程度让利消费者。”郑惠臣解释说,因为实行项目经理制的家装公司在将项目经理转包给项目经理时都要扣留一部分费用。“可是项目经理不会白干活,他会扣除自己的利润后再购置材料、让工人施工。也就是说,如果报价相同的情况下,项目经理制的公司,材

料和工艺通常都不如我们。而如果材料和工艺跟我们一致的话,家装公司的报价就必然比我们高。”

### 优势二: 精准报价增项不愁

很多家装公司号称一两万就可以装修一套100平方米的房子,可是一旦家装业主与公司签约后,七七八八的费用就会加个不停。“本来说好一两万的,费用往往要再翻一番才能装修好。”郑惠臣说,家装市场上,因为这类情况产生的装修投诉数不胜数。

“还有一些装修公司会在报价时故意漏项、少面积,消费者只看报价会觉得便宜,可真正在装修过程中一按实决算,费用就增加了。尤其

是水电隐蔽工程,由五六千涨到一万多的并非少数。”郑惠臣说,这样的情况在全合装饰就不会出现。全合装饰一直以“诚实守信”为原则,面向每一位客户。“在报价时,强调精准报价。”郑惠臣介绍说,全合装饰采用2008版标准合同文本,预算报价不缺不漏。“我们要求设计师在预算报价时将预算与决算的误差比例控制在5%以内。哪怕报价的时候多报点,在实际决算时退给业主,也不让业主加钱。”郑惠臣指出,全合的这种精准报价赢得了不少业主的信任。

### 优势三: 先装修后付款安全

全合装饰与众不同之处

还在于其独特的付款方式——先装修后付款。“业主来我们公司咨询,我们可以免费为业主量房,并且提供设计图纸和报价。业主比较过之后与我们签约了,也不需要交纳预付款。”郑惠臣介绍说,全合装饰会先安排工人进行施工,业主对工程满意后再交纳工程款。

据了解,找全合装饰,付款程序是这样的:水电隐蔽工程结束并通过公司监理和业主验收合格后,业主交第一期工程款30%;瓦工工程结束并通过公司监理和业主验收合格后交第二期工程款30%;木工工程结束,并通过公司监理和业主验收合格后交第三期工程款35%,总体交付验收合格后,付清剩余款项。

“由于是先装修后付款,业主可以占有绝对的主动权,而且不用担心会因增项产生更多增加的费用,这样业主会对公司更加信任。而我们的工程质量也能够令消费者满意,所以口碑就越来越好。”郑惠臣说。 本版采写 王燕

### 特别提醒

全合装饰工程有限公司  
地址:南京市洪武路198号城开大厦A栋801室  
电话:84455406、84459446