

# 签动中国 缘系南京

## 8月28日红星美凯龙卡子门商场百名总裁签售第二季



### 三方让利,产业链全面整合 许邦顺 志邦厨柜总经理

红星美凯龙组织的这次签售活动非常好,我们非常高兴能参加这样的活动,因为这样以品牌卖场+专业工厂的促销形式,是一种产业链整合的营销模式,通过媒体、商场、工厂的资源整合,降低成本,能创造出很大的优惠空间。



### 携手红星,共创实惠与方便 林皓 大自然地板总经理

红星集团自创业以来始终秉承“一丝不苟,视信誉生命;勤奋务实,视今天为落后”的企业精神,并在中国家居业首创了“所有售出商品由红星美凯龙负全责”的诚信创举。我们十分荣幸能够与红星携手举行总裁签售活动,希望活动能给消费者带来更多的实惠和方便。



### 求精做细,以优惠期盼接纳 陈克武 德立公司副总经理、营销总监

德立公司一直以来坚持厚德立业、求精做细、专业领先的理念,发挥德立体系的优势,站在世界淋浴房行业前列。我们十分荣幸能够与红星美凯龙携手举办此次总裁签售的活动,希望通过此次活动带给南京市民更多的优惠,也希望更多的南京市民能够了解德立接受德立。



### 惠及南京,因你也选择红星 严邦平 法恩莎洁具有限公司事业部总经理

值此活动之际,法恩莎与红星美凯龙卡子门商场携手让利,惠及南京全城,因为不是我们选择红星美凯龙,而是消费者选择红星美凯龙。



### 引领时尚,掀起新促销浪潮 罗伟 航标卫浴有限公司副总经理

我深信,红星美凯龙与各大厂商的战略布局的形成,不仅仅能够实现红星发展的愿景,更重要的是为广大南京市民提供了更多更好的国内国际一线家居品牌的选购空间,引领家居时尚文化的潮流。所以此次总裁签售的活动,一定会掀起南京建材家具行业的又一次销售浪潮。



### 从小做大,建起卫浴新王国 邱士凯 和成卫浴总经理

1931年,HCG和成卫浴创始人邱和成先生以12.5美元起家,在台湾的古朴小镇莺歌创立了“和成制陶部”,经过近80载的岁月历练,如今和成已构建了强大的卫浴王国,跻身“全球十大卫浴集团”之列,产品行销全球,也成为了大中华地区历史最悠久的卫浴品牌。



### 把握潮流,要抢占未来市场 方春 箭牌卫浴事业部总经理

人们不再简单地认为卫浴空间是一个功能性的场所,而是理解为一个休闲、享受和自我释放的休闲空间。基于对“健康卫浴”市场的深刻理解,箭牌卫浴对这一领域的产品赋予了独特的定义。很荣幸能够与红星携手举办此次活动,希望能将独特定义带给全南京市民。



### 诚信邀约,家居行业新亮点 刘凤祥 金沙丽总经理

红星美凯龙是中国家居市场第一品牌,为南京消费者提供了丰富的家居盛宴。红星为消费者、经销商打造了诚信的平台,成为南京家居业最新的亮点。我们能够和红星美凯龙形成战略联盟,感到很高兴,今后将和红星美凯龙一起为消费者打造完美家居生活。



### 舒适为首,蕴藏丰厚的底蕴 黄连福 聚丰家具总经理

聚丰家具是集研发、生产、销售、服务“四位一体”的全国大型软体家具企业。成立伊始,即把“制作最舒服的沙发”作为企业的座右铭,永远将产品的舒适度放在第一位,公司依靠雄厚的技术底蕴,足够的知识经验来设计制作尺寸、面料、材质的最佳组合。



### 追求品质,科学管理出效益 杜伟 浪鲸卫浴有限公司江苏区域总裁

“浪鲸”始创于1994年,有着十多年的研发生产经验,一直致力于“德国品质,浪鲸卫浴”的品质追求。公司建立了严谨、规范、精细的科学管理体系,并率先在同行业中通过了ISO9001:2000国际质量体系、CE认证。我相信此次活动一定能给消费者带来更多的优惠。



### 回馈社会,为消费者造福利 穆朝兵 北京玛堡饰家装饰材料有限公司江苏分公司总经理

红星美凯龙自创立以来,效益规模稳步双赢,这说明消费者信任红星美凯龙,选择红星美凯龙,此次总裁签售活动正是回馈消费者的好机会,我相信此次活动一定能够为南京消费者带来福利。

### 价值共通,携手互助结友谊 汪春俊 我乐橱柜总经理

我们与红星美凯龙本着诚信的共通价值理念,始终携手互助,建立了深厚的友谊和合作关系。作为红星美凯龙在中国的重要合作伙伴之一,红星美凯龙的长足发展亦为我们在中国市场的成功打下了坚实的基础。我们全力支持此次总裁签售活动,将给予南京市民最大的优惠。



### 激情向上,为市场带来新风 徐伟 丽莎总经理

多年来公司倡导“以人为本、团队合作、客观公正、激情向上、诚信敬业”的核心价值观,用心打造出自己的核心竞争力:“爱业、敬业、专业的团队+持续不断的创新能力+没有借口的执行力”。此次我们大力支持红星美凯龙的总裁签售活动,并希望此次活动更给南京的建材家具市场带来新一轮的风暴。



### 一同让利,共创美好的未来 郑世安 杭州诺贝尔集团全国分销经理

作为家居行业的领军品牌,红星美凯龙一直以来都是消费者的首选,此次红星美凯龙卡子门商场总裁签售活动,正是为了回馈消费者的大力支持。我们有幸能够与红星美凯龙携手打造此次活动,共同让利南京市民,希望我们能与红星美凯龙携手共进,共创美好的未来。



### 古城热浪,夏日享透彻清凉 吴世权 欧路莎全国销售总监

此次南京红星特大联盟签售经过了专业的精心策划,整场活动充满着古色古香的中国古典文化韵味,凭借着联盟20品牌的强大市场影响力,势必在南京古城掀起一股热浪。欧路莎卫浴将放下高傲、华丽的身段,让您在这个炎热炎炎的夏日独享一份透彻心扉的清凉。



### 科技创新,带来健康新体验 郑林 普乐美全国销售总监

普乐美是国际高端厨卫品牌,传承欧洲精湛工艺,旨在为全球用户提供最优质的用水创新科技产品和服务,为现代家庭带来更舒适健康的生活体验。红星美凯龙也是致力于创造美好家居生活,此次我们携手红星美凯龙,是强强联手,相信一定能给南京市民带来实惠。



### 强强联手,共同展示新面貌 胡克然 瑞宝壁纸江苏省区域经理

红星美凯龙2009年就频频在央视出现,强化了第一品牌的影响力。在2010黄金资源广告招标会,红星美凯龙又多了一重身份——上海世博会家居流通业唯一参展企业,站上了向世界展示中国家居业面貌的舞台。我相信此次总裁签售活动又是一个轰动南京的活动。



### 见证成长,望活动圆满成功 卜立新 书香门地董事长

自红星美凯龙创业以来,我们见证了它一步步壮大,我们很高兴能够有这样年轻的有生命力的合作伙伴。此次与红星美凯龙成为战略联盟,我们很荣幸能够参加到总裁签售的活动中,希望此次活动能够圆满地举行。



### 有口皆碑,为消费者谋福利 王飙 索菲亚总经理

索菲亚衣柜是最早进驻红星美凯龙卡子门商场的品牌之一,多年来与商场相互扶持、共同努力、不断完善,不论是质量还是服务都是有口皆碑的。像红星美凯龙卡子门商场总裁签售这样为消费者牟利的活动,我们当然大力支持。



### 行业领军,借机回馈消费者 孟祥雷 TATA全国销售管理中心总经理

TATA品牌始建于1999年,网点覆盖全国各大、中型城市,在100多个城市拥有300多家专卖店,并占据领导地位;TATA的生产基地是国内设备最先进、规模最庞大的木门专业生产基地。此次携手红星签售活动,TATA将借机回馈一直关注TATA的业主朋友们。



### 最大优惠,错过就后悔莫及 萧华 广东蒙娜丽莎陶瓷有限公司总经理

很高兴能够和红星美凯龙卡子门商场打造此次总裁签售活动,为了支持此次活动,我们拿出了年度最大优惠来回馈广大的南京市民。相信此次活动一定能够打造南京建材家具价格谷底。



### 第一品牌,自然更富吸引力 朱小华 喜临门总经理

红星美凯龙自1986年创业以来,始终以建设温馨、和谐的家园,提升消费者的居家生活品位为己任。2009年其销售总额突破313亿元,成为真正意义上的中国家居流通业第一品牌。我们很荣幸能够与红星美凯龙成为战略合作伙伴。

