中秋小长假,家居业打响金九 银十第一枪

促销狂潮来袭,商家花样繁多,消费者不要冲动消费

品牌建材四大战术并用

力争金九银十开个好头

战术一:率先拦截 提前启动错峰营销

中秋、国庆两节还没到,各大企业火热的促销活动已经让整个市场硝烟弥漫了。

欧派厨柜早在8月6日就推出了“欧派4S店8月登陆南京”活动,提前网罗了一批客户。“以前都是靠假日经济来带动市场,如今想抓住商机,就要提前行动了,以免9月没有‘蛋糕’可吃。”欧派厨柜南京地区负责人刘军刚说。

九牧卫浴在8月中旬推出了“九牧卫浴整体升级”活动,也赢得了不少回头客,其南京地区负责人表示,9月和10月历来是掘金的最好时机,一年的业绩好坏和这两个月有很大的关系,“我们在8月提前发力,就是想抢占市场,为金九银十打下基础”。

战术二:直接降价 明折明扣吸引人气

“消费者更看重的不是什么方式,而是促销力度有多大,价格有多低。”生活家CASA地板有关负责人介绍,最吸引消费者的促销手段是直接降价,下周末生活家CASA开业,拿出了46元/平方米的地板,吸引了几百名消费者前来报名。

志邦PE生态橱柜金秋亮相

我乐南京分公司总经理王金华表示,他们曾做过一项消费调查,有超过60%的消费者明确表示喜欢直接降价、明折明扣的促销活动。“打折、降价成了企业争抢市场的杀手锏。所以中秋节期间我们将推出整体橱柜买两米送两米,提前启动新店开业促销。”

战术三:点面结合 优惠更多时间更长

中秋节期间,新中源瓷砖发起了“免费去厂家买瓷砖”的活动,将南京的消费者带到上海的专卖店挑选瓷砖,最高可省30%。商家和总部点面结合,将从总部得到的优惠更多地让利消费者。记者了解到,志邦厨柜联手总部,将中秋和国庆优惠贯穿整个九月。借中秋的契机,志邦还将推出“购买志邦名仕系列整体厨房即可享受满3000元立返30%现金”的促销。

战术四:抱团出击 家居卖场支持多多

除了“单打独斗”外,不少商家还搬来了强劲的“后援”——与家居卖场携手促销。“从去年开始,每逢大型节假日,卖场都联合商家一起做活动,消费者能从中享受到双重优惠。”李洋地板李吉权表示。

诺贝尔瓷砖在中秋活动中选择与江东门金盛国际家居合作,凭统一收银单在总服务台领取抽奖券现场抽奖。志邦厨柜和红星美凯龙由于是全国A级战略合作伙伴,中秋期间,红星美凯龙将以现金的形式对志邦的活动进行贴现,也就是说在总部特供价的基础上,业主还将享受红星额外提供的1000元优惠。

装饰公司 比拼,不走寻常路

往年家装公司人气爆棚,今年金九银十开局惨淡

设计牌 用设计彰显品质

如今家装行业活动十分频繁,让业主不免“审美疲劳”。为吸引消费者,不少家装企业打出品质牌。比如,科宝·博洛尼的中秋重头戏为“厨房20年,品质设计影像展”,现场将展出20年家居集萃。

与此同时,爱华装饰将举办“2011中秋优质品牌家装设计博览会”。“设计是家装的灵魂,此次爱华将百名设计师聚集一堂,就是为了让业主能从设计师身上体会到设计的精髓。”爱华装饰董事长顾爱华告诉记者,如果家装活动更多向消费者表达自身的品牌实力与品质高度,走精品路线,或许更容易脱颖而出。”

环保牌 升级采用新产品

低碳和环保一直是各家装公司的宣传重点,今年也不例外。小长假还没到,龙瑞、美庭、亚光亚等家装公司不约而同宣布,全面升级采用盈科制木·万华无甲醛整体家居产品。

亚光亚装饰将于中秋节小长假在全民健身中心举办“全民家装‘团’家装”活动。在此次活动期间,亚光亚装饰将全城征集20套无甲醛样板房。亚光亚装饰南京公司负责人周星宏表示,人的健康和生命是无价的,随着越来越多的人认识到环保家装的重要性,未来关于环保的主题活动将会越来越多。

套餐牌 精装修工期缩短

“49天拎包入住”,这是很多消费者的梦想,如今美智庭装饰·美庭家居就将实现大家的愿望,将150平方米以下的房屋装修工期由常规的90天缩短为49天(延期一天罚款两百)。另外,美庭还将推出“闭购乐不停”活动,每团满一定的户数,将免费赠送家用电器。

君炫装饰将“全城召集精装时代样板房”,3.3万元就可以搞定100平方米精装修,升级豪华版装修仅需4.33万元。悠园装饰的“家装自助餐”,也有大优惠。

微博营销、新潮活动、实惠促销、疯狂大奖

家居卖场促销花样多

微博营销 @卖场可享更多优惠

随着微博这个互动平台日益火爆,不少家居卖场也开始利用这个新式“武器”,为自己的卖场和活动包装宣传。

中秋节期间,石林家居广场推出了“关注微博送购物券”的活动,消费者只要在新浪微博关注“南京石林家居广场”并@3个好友,就能获得石林家居提供的100元购物券。石林家居企划总监胡海洪说:“这是我们第一次运用微博做促销,相信消费者感受到微博优惠的实在后,人气会越来越旺的。”他同时指出,如今的假日促销光靠一种宣传手段,肯定是不够的,只有多渠道的宣传才能使得效果最大化。红星美凯龙和红太阳家居·弘阳广场也都将微博作为自己宣传假日促销的工具在使用。“红星美凯龙_南京站”在新浪微博目前已经有3万多粉丝了,有关红星美凯龙卡子门店、中央路店和红星国际家居奥体店的活动内容都会在这个微博进行及时更新,有关三个商场的一些重要商户的单店活动,也会利用这个平台进行发布。

新潮活动 拍卖会向左醉潮向右

拍卖会,很多人都听说过,但是没有参与过,本周末,家居卖场也要办拍卖会了。月星家居与快报《居家》联合主办的“第二届红木家具文化节”便引入了拍卖会的形式,将红木家具作为拍品,邀请广大消费者一起参与。“红木家具档次高,价格贵,用拍卖会的形式促销,倒也挺合适。”目前,已有很多读者对这个拍卖会充满期待,纷纷致电活动主办方,了解详情。

红星美凯龙卡子门店活动很精彩

中秋节期间,红星美凯龙卡子门店将携手FM103.5共同打造“醉潮”派对。红星美凯龙卡子门店相关负责人说:“至于这个派对有多潮?主持人是谁?嘉宾又有哪些?就请广大市民自己到现场来揭晓了,让我们先卖个关子。”

实惠促销 无敌券苏果卡同上阵

见惯各种打折、返现,消费者面对各类促销,态度更加谨慎,选择更加理性,商家想要抓住消费者,可不是件容易的事情。不少家居卖场的负责人在采访中告诉记者,只有真实的、明白的促销,才能吸引住时下的消费者。商家为了促成销售,也愿意提供更实惠的促销。这不,为了吸引消费者的关注,石林家居日前特意更换了他们的一则促销政策。“我们推出了一项‘100换300’的优惠,消费者花100元就能换到300元的购物券,凭这张券购物没有任何限制,也就是说,如果你看中了一件1000元的产品,使用这张购物券,再花700元即可。”

苏果卡对于每个市民来说,都是具有实用价值的,金盛国际家居便在中秋节促销中用到了苏果卡。“这是一项专门针对教师的优惠,活动期间,教师凡在金盛江东门店或大桥北路店消费满2000元,即可凭统一收银单和教师证,在总服务台领取苏果卡一张,每本教师证限领一张,每天限前100名。”

疯狂大奖 不花钱也能抽科鲁兹

时尚车型雪佛兰科鲁兹免费就能抽回家?这不是《天方夜谭》,也不是《盗梦空间》,这是红星美凯龙中央路店中秋节推出的一项重磅促销。据该商场负责人介绍,这次“汽车抽奖”不仅货真价实,而且不用购物也能参加。“活动期间只要凭红星报纸广告、宣传单页或凭红星活动邀约短信就能到商场免费领取一张抽奖券,无需购物免费抽汽车,这样的好事到时候一定要去碰碰运气啊!”

据悉,同属于红星美凯龙集团的红星国际家居奥体店此前也曾多次开展过“抽奔驰smart”的抽奖活动,每次,都能吸引到超多市民的关注。中秋期间,为了能在各类促销中让人眼前一亮,红星中央路店也用起了这一“杀手锏”,究竟这辆时尚轿车最终花落谁家呢?让我们一起期待吧!

本版采写 快报记者 童婷婷 袁阳