



金七银八,金盛国际家居玩大了

7月26日~8月30日,江东门店、桥北店、建宁路店三店联动,打造史上最强装修优惠季



在传统观念里,夏天是装修淡季,秋季是装修的黄金季,但是,在这个传统处处遭颠覆的时代,这个装修界的传统也将被金盛国际家居所打破。从7月26日起至8月30日,金盛国际家居江东门店、桥北店、建宁路店三店联动,打造2015最火爆的装修优惠季。

现代快报记者 童婷婷 张彦怡 徐赞睿

点火啦

金盛国际家居一举撬动装修需求

随着房地产限购的放开和房贷利率的再度下降,今年以来,久温不火的楼市市场迎来了一次难得的井喷,而与楼市息息相关的家居行业也势必得到利好,家居市场的大佬们也是早早坐不住了。

金盛国际家居作为南京本土实力雄厚的连锁家居卖场,目前在南京拥有江东门店、桥北店和建宁路店三个大卖场,江东门店在业界的影响力自不用说,很多建材家具商都首肯是其“销售业绩最佳的卖场”;桥北店多年来为桥北地区的装修业主提供中高档的家具建材,

随着江北楼市的兴旺,这家店未来的前景不可估量;而建宁路店作为后起之秀,凭借着金盛国际家居的品牌实力和自身的勤恳踏实,业已收获了很多装修业主的青睐。

金盛国际家居相关负责人告诉记者,此次他们打破常规,选择夏季这个传统的装修淡季做一次长达一个多月的促销季,而且是三店联动,是基于对装修市场充分调研的基础,并会通过品牌联盟、储值优惠、特卖单品等多种多样的促销方式,一举撬动潜伏在城市各个角落的装修人群。

返现30%,我们下了很大的决心

昨天下午,在金盛国际家居建宁路店举行了“726无穷大,向假返现SAY NO!”活动商户动员大会,金盛国际家居三店的店长和品牌联盟各商户纷纷表达了对本次活动的信心和愿望。包建国先生作为金盛国际家居南京区域总经理发表了诚挚且重要的讲话,不仅打消了商户心中对商场经营的疑虑,更坚定了商户在商场经营信念。同时商场的管理团队也与商户进行了沟通交流,并就各自工作职责进行了介绍,表达了提升服务理念与服务水平的决心,当包总介绍到商场“返现30%的活动”时,数次得到了商户的热烈掌声;而签署最低价格保证协议环节的环节,更是将现场气氛推上一个新的高潮。

金盛国际家居建宁路店常务副总杨总表示,现在市场环境不好,商户的悲观情绪比较多。作为商场,他们就是要为商户注入强心剂,扭转劣势情绪,消除负面情绪。另外也要调整销售策略,搏击市场,主动出击。除此之外,此次活动还有一个目的就是让核心商户、重点品牌走到大众面前来。此次活动,各商场的大品牌参与度较高,在消费者中一



动员大会现场

定会引起关注。

对于此次签署的最低价格保证协议,杨总表示,这是商场对价格上的监控。以往,会有部分商户钻政策空子,但一旦签署了这个协议,就保证了价格的真实性。金盛国际家居桥北店的宋总也表示,所有促销的关键,就是价格,只有把价格控制好,让价格具有说服力,才是上亿销售额的秘诀所在。

金盛国际家居江东门店店长柏先生说:“我们可以很自豪地说,返现30%之后,参加活动

的商品价格绝对是全南京乃至全中国最低的,而且现场还会有商家自己组织的‘好声音’等活动暖场,让消费者不但能捡到实惠,还能玩得尽兴。”另外白店长还强调,由于此次活动他们给出的优惠力度不同以往,也对商家的优惠做出了规定,“比如这个品牌在其他卖场打6折,就不能在金盛只打8折,然后再利用返现30%的优惠,一旦被我们查到这种现象,将会空出商家在活动期间30%的销售额,作为惩罚。”

活动链接

金盛国际家居火爆销售季系列活动

时间:7月26日~8月30日

地点:金盛国际家居江东门店

金盛国际家居桥北店

金盛国际家居建宁路店

报名热线:96060



举办促销活动,金盛向来快人一步

玩大啦

十年按季分期返还30%的购物款

在传统的观念里,夏季不适合装修,其实,这是个亟待调整的错误观念。夏季装修受气候的影响会有一些,但只要对症下药,合理施工,夏季装修并无坏处。另外,即使你想避开夏季施工,入秋后再开工,夏天你也得赶紧为装修动起来。“装修是需要做大量前期准备工作的事情,即使等待秋高气爽的日子开工,前面的七月、八月也需要为购材、购家具行动了,金盛此次策划的长达一个多月的超长优惠季,无疑是装修业主最好的选择。”金盛国际家居相关负责人介绍。

据快报记者获得的第一手消息,金盛国际家居这次“玩得有点大”。26日起至8月30日,顾客前往任意活动门店,在单个活动门店的品牌联盟商户处(品牌联盟商户的入口均设有特定标识)消费累计满5000元,即可凭统一收银结算凭证与活动门店签署《消费返现协

议》,享受“10年按季分期返还30%购物款”的活动优惠。

此外,活动期间,顾客前往任意活动门店办理储值卡(活动门店通用),并以5000元的整数倍进行储值后,在单个活动门店的品牌联盟商户处消费累计满5000元,凭统一收银结算凭证与活动门店签署《消费返现协议》后即可参加“10年按季分期返还30%购物款”的活动,同时,更可专享活动截止日期延长至2015年12月31日的特权及限量储值礼:储值满5千元,可获得价值100元礼品;储值满3万元,可获得价值600元礼品;储值满5万元,可获得价值1000元礼品;储值满8万元,可获得价值1600元礼品;储值满10万元,可获得价值2000元礼品;礼品数量有限,先充先得,仅限在储值活动门店领取。

储值卡可挂失、销卡、退款,详情请咨询总服务台。

浙派电器: 初出茅庐,树立口碑第一

作为海尔、苏泊尔、帅康等知名品牌的供应商,浙派电器是这几年才转到一线的商家,公司是集研发、制造、销售为一体的综合性大型专业厨电企业。主要产品有吸油烟机、燃气灶、消毒柜、烤箱、蒸汽炉等。

为了参与此次活动,浙派电器的赵经理可谓冒着亏本的风险,将一些优秀的产品推荐给消费者,比如最低价7880元的厨电设备,活动期间顾客能以5000多元购买到,相当于优惠了30%,赵经理也是思想斗争了好久才狠心决定的,“作为刚进南京市场没几年的新人,我们希望通过质量过硬的产品和价格给消费者留下好的印象、好的口碑。”

诺亚家具: 十年太久,优惠只争朝夕

据诺亚家具曾经理介绍,为

更多优惠惊喜,还得看他们的

了深入贯彻金盛“10年按季分期返还30%购物款”优惠政策的精神,他决定“土豪”一回,8月8日活动当天现场顾客购物就能参加抽奖,通过扔骰子产生不同返现大奖,并于现场返现给顾客。曾经理希望通过这种现场返现30%的优惠形式让顾客能真正占到便宜。

爱美轩: 买好家具,还是得看这里

家具行业素有“中国家具看广东,广东家具看顺德,顺德家具看龙江”之说。龙江是“中国家具制造重镇”,每年都会涌现出大批优秀的家具品牌,近两年进驻南京的“爱美轩”就是其中之一。

据爱美轩家具负责人曹经理介绍,此次他们带来了法式、小美、新古典三款新系列产品。产品工艺也在原有基础上进行了全面升级,并引入了全手工雕刻、全贴膜工艺和独创半贴膜工艺,进行了更加立体化的雕刻,

选用不同颜色的油漆为不同的客户打造不同的产品。同时,曹经理表示爱美轩也会参加30%的返现活动,届时,现场将有一些超值家具等待消费者的抢购。

芝华士: 充满信心,优惠史无前例

据芝华士孙总介绍,此次金盛国际家居三店联动大促,推出的“10年按季分期返还30%购物款”,是史无前例的巨大优惠,没有商场能够做到。“此次活动金盛集团对我们商户这么大的扶持,让我们非常感动,我们的底气更足了。我们坚信,这场活动一定会很成功。”芝华士沙发虽然线上线下渠道统一了价格,但为了配合此次商场的活动,也专门推出了特价款。孙总表示,作为线下渠道,其实更有优势,“我们会尽可能把售后服务做好,口碑做好。也希望通过这次活动,能够让更多的消费者成为我们的前期宣传员,将我们优质的产品和高品质的服务传播出去。”