黄金楼市 齐鲁晚报 Gold market

家居卖场促销进入升温期

不少家居建材产品折扣力度惊人

在家居行业中曾经有个说法:如果想看今年自己的市场做得好不好,就看三四月的活动效果如何。在春季装修热潮中,各种家居建材品牌经销商开始挖空心思搞促销。各家居品牌是家家有“心”意,个个出“奇招”。在探访多个家居卖场之后,记者发现,与平日清清冷冷的景象不同,最近各大家居、建材商圈人流量明显上升,消费者的购物热情高涨。

今年春节过后,房地产刚性需求在积压了一段时间后,在房价有所降低的情况下,有了一定的释放,这也带动了建材家居业景气度的提升。虽然有些品牌经销商仍然愁眉不展,但是多种形式的促销活动已经轰轰烈烈地搞起来了。自“3·15”以来,建材行业的团购会、砍价会、品鉴会络绎不绝,每次“盛会”都会有各种各样的特价产品,折扣力度更是惊人,有些建材产品甚至打出了全场5折的优惠。还有一些商户打出了特价牌,原价198元/平方米的地板,居然卖出了68元/平方米的低价。

尽管品牌经销商不惜力度大搞促销,但是真正搅热市场的依然是各大家居卖场,因为卖场的活动比商家促销更“给力”。比如居然之家泰安店,虽然各家商户都有着促销、打折活动,有些品牌甚至还联合其他建材产品组建品牌联盟打包促销,但是这些活动在卖场即将举办的总裁签售会面前都相形见绌。总裁签售会要到本周末才举办,但是签售会上的巨大优惠和提前预签单享受2%优惠的活动已经提升了卖场不少人气。居然之家一品牌地板商铺店长说:“今年市场情况与去年同期相比回升了很多,进入4月份以后很多的消费者的装修进程已经进入到家具产品的选购阶段,跟着促销的力度加大必然会带来销售的明显回升。”

总的来说,近期家居市场客流量有明显回升,促销形式也由商家主导演变成卖场搭台。在楼市缩水日益严重的今天,家居业终于迎来自己的“小阳春”。

本报记者 梁敏

总裁签售掀起促销狂澜

全场成交价基础上优惠5% 提前预约再优惠2%

居然之家总裁签售会每年在泰安举办两次,是卖场最重要的促销活动。几年来,很多市民通过这个促销活动获得了实惠,总裁签售会是各类家居建材产品年度最低价的代名词。11日,记者从居然之家泰安店获悉,今年春季总裁签售活动定于4月14日—15日举行,又有大量优惠回馈市民。

本次总裁签售会为期2天,促销包括“成交后再减5%”、“工厂总裁或者区域负责人出厂价促销”和“千款劲爆底价特供48小时”等活动。今年还将推出“疯狂夜场,巅峰秒杀”活动。4月14日、15日,每晚8点各推出数十款秒杀产品,如“1元抱枕”、“6元地毯”、“9元吧椅”、“99元微波炉”“199元座便器”等商品。凡活动期间在居然之家购物单笔消费满3000元以上的顾客(含3000元),即可有机会在一楼服务台领取秒杀券一张(单张合同限领一张),商场将以抽奖的形式中出秒杀的顾客,中奖顾客有10秒钟的时间选取商品,喊号3次未到者视为自动放弃。目前居然之家泰安店已经开展预约认筹活动,市民前往预签单即可领取认筹卡一张,凭此卡在活动当天可在成交价基础上优惠5%外,再增加2%的优惠。签售前100名顾客还可以额外获得食用油一桶。

据了解,签售会促销实惠来自于三个方面,首先是厂方,最大的让利也是来自于工厂。正是有了居然之家卖场方的出面申请,各个品牌商户才从工厂争取到了最优惠的价格。第二个让利方是经销商。最后一个给予消费者实惠的就是居然之家,通过最后的环节收银台返现,从而给予消费者更大限度的回馈。

居然之家工作人员表示,价格打折,服务不打折,活动期间会严格履行“同一品牌同一价”承诺。首先对商户的价格实行严格监控,并将“同一品牌同一价差价部分双倍返还”这条写进了招商合同中。定期派出管理人员到其他市场暗访,核查共同品牌型号的价格,从源头上杜绝价差的出现。另一方面,顾客在居然之家购买商品,在证实确实比别的同类市场贵后,居然之家立刻兑现承诺,双倍赔偿价差,并还要对相关商户进行严厉处罚。双管齐下,确保消费者购物无忧。

(梁敏)