

# 圣象地板万人抢仓库创订单高峰

□本刊记者 朱俊义

作为连续17年全国同类产品销量遥遥领先的地板品牌,圣象地板每一次的大型活动都被备受业内瞩目,也深受消费者的追捧关注。6月16日,圣象地板“万人疯狂抢仓库活动”于圣象山东仓储物流中心火热开演,这场绝无仅有的顶级地板饕餮盛宴,集圣象集团之力,联动全省70家地板专卖店,钜献10万平米工厂直供品全线开仓放价,高达1000万震撼让利,如此大手笔的促销力度吸引省内万名消费者



6月16日圣象地板“抢”仓库的活动盛况

不远千里齐聚活动现场,于当日创造了订单高峰,再度印证了圣象地板连续17年销量全国同类产品领先的品牌魅力。

据圣象工作人员介绍:以往圣象地板的活动主场设家居卖场居多,而本次活动所设地点是圣象地板山东仓储物流中心,让客户亲身到仓库去挑选地板实属难得。记者在活动现场了解到,本次活动2000平米淘宝板零利特卖的宣传绝不是空穴来风,淘宝区某款强化地板以49元/平的裸板价让人跌破眼镜,由于限量销售,该款产品火速售罄。对于本次活动价格跳水幅度之大,记者现场采访了活动负责人安廷了解内幕:“本次活动集圣象集团之力,基于17年来的品牌沉淀积累,特批数十款限量产品亏本清仓特卖,做为本次抢仓库活动最大亮点,同时为回馈山东市场消费者对圣象地板的支持和厚爱。”作为本次活动的重头戏——现场抽奖区域等候一试手气的列队长龙人头攒动。据了解,货款每满3000元即可获得一次抽奖的机会。随着抽奖环节的火爆进行,液晶电视、电动车等礼品堆头体积在不断缩小。“今天真是不虚此行啊!不仅抢到了限量的淘宝板,还中了一辆电动车!买圣象地板真是买对了!”刚刚领完奖品准备退场的胡女士激动说道。

据了解,圣象自成立之初就始终站在行业的前列,并以其“专业品质,值得信赖”的品牌核心价值和“用爱承载”的品牌理念,创造了一个个“第一”,引领着整个行业的发展。经过17年的全速成长,圣象及其股东已拥150万亩速生林,8家基材工厂,年产能200万立方米;9家地板及配件工厂,年产能达4950万平方米。此外,圣象还拥有行业内首家经国家认证的地板实验室。截至2010年,圣象地板累计销量超过1.45亿平方米,连续17年同类产品销量第一,全国客户累计超过600万。

# 居然之家版图再扩张,在鲁连“攻”三城

□本刊见习记者 张春萍

6月8日,居然之家潍坊店、临沂店和招远店招商发布会在潍坊市开发区富华大酒店顺利召开。据了解,此次招商发布会异常成功,三店均顺利完成招商任务。现场有千余名厂家代表及经销商共同参与,一起见证了居然之家开启山东战略格局的新起点。

此次招商发布会是自2008年居然之家入驻山东以来,一个重要的标志和新的起点。工作人员告诉笔者,为了给山东消费者提供更好的服务和全新的消费模式,居然之家会以“一流的设计、一流的商品、一流的服务”为宗旨,同

时把先进的管理、优质的售后服务和优雅的购物环境引入山东,旨在打造出管理、服务最好的家居商场。随着生活水平、消费水平的不断提高,消费者对生活品质的追求也在不断提升。个性化消费和高品质生活,是现在消费者在购买家居产品时格外注重的。居然之家为顺应时代和消费者的需求,填补了这三地精品高端家居商场的空缺,最大限度地满足了该地消费者日益增长的消费需求。

据悉,居然之家自1999年成立至今,目前在全国有70余家连锁店,营业面积超过500万平方米,年销售额超过300亿元,不仅在行业内处于领先地位,也是家居建材

流通业管理和服务最好、口碑最好的卖场之一。作为大型家居建材主题购物中心,居然之家为顾客提供装修设计、装饰材料、家具、家居用品及饰品等“一站式”服务,并将家装设计中心、家具建材品牌专卖店、建材超市、家居商场等多种业态很好地融为一体。

工作人员说,“为了能让消费者满意、放心,我们与国内外1500余家一线家居品牌签订战略合作协议,并且有‘现行赔付’、‘向消费者倾斜’、‘绿色环保’、‘统一退换货’等特色服务。服务为本、诚信为本不仅是企业经营的理念,更是我们恪守的职业道德和立业根本。”

# 银座家居内购会6月底倾情巨献 ——辉煌十七载,内购狂欢季

## 内购会,200个现金大奖震撼开奖!

感恩十七年,回馈银座内部员工,回馈泉城人民,只有折扣是不够的。本次内购会,公司特别加推抽奖免单活动,活动期间新签合同交款满2000元即可领取抽奖券一张,多买多领,参与北园店6月30日16:00,中心店6月30日17:30的现场抽奖,我们为您准备了200个现金大奖,10万元的饕餮盛宴邀您品飨。

## 最划算的增值,持卡增值1%!

活动期间,如果您持银座卡或一卡通消费交款,可根据用卡金额再享受返1%现金电子券。银座卡和一卡通是鲁商集团旗下两种热度很高的产品,银座家居为庆银座17周年,回馈银座的忠实顾客,凭卡消费返电子现金券,电子现金券存在银行卡中,在银座家居济南两家门店消费可当做现金使用。

另外各产业也在此时推出大力度活动现场互动,详情见“内购邀请函”。

## 爱心汇集,需要你的力量!

在临沂的一所小学里,有一群天真可爱的孩子们,即便在那么艰苦的条件,却依旧充满着蓬勃朝气。是他们那炯炯的眼神让我们相信求知的力量。

孩子们的课本已经破旧不堪了,读物更是少的可怜,他们做梦都想有个小小的图书馆,里面是故事书、绘本图书、科普读物.....

而你是否会愿意与我们一起圆他们一个读书梦,银座家居联手鲁网,将所有捐赠图书(现金将全部购买成图书)送给这些孩子们,让他们早一点拥有自己的图书馆。

即日起银座家居北园店、中心店接受捐赠。



## “内购邀请函”如何获取,又能给您带来什么特权?

银座家居为此次内购会专门制作了精美的“内购邀请函”,除在银座企业内部发放,也会在北园店和中心店总服务台限量发放给准备参加内购会的顾客。持“内购邀请函”,可进店领取免费的精美礼品;可抢购商场内1—4折的限量内购商品;可购买明星大牌5折封顶的系列商品;可享受最高10000元的电子现金抵用;可参加其他产业如银座健身、银座旅游、银座汽车、一卡通等专属优惠活动。

## 1—4折特价商品品牌优,价格实!

近日来,“618”电商大战在网络之“激情”开打,商家也以低折扣来吸引消费者前去购物,但是经历了去年的618促销水分,我们消费者也开始沉下心来,理性看待折扣。银座家居此次内购会,征集1—4折商品200余件,不含水分,不是噱头,瓷砖4.05元/片,名品床垫1194元/张...,看了这些,还不心动!数量有限,抢到就是赚到。

## 大牌云集极限半价!

银座家居首届内购会,本着大品牌大优惠的原则,力邀商场实力畅销品牌及工厂参加,范围覆盖家具、建材所有家居品类,50余家明星品牌特别针对此次内购推出范围较大的半价商品及内购专供款。在平常,托朋友,找关系也享受不到的价格,29、30日,明星大牌价格集体跳水,48小时极限惠购,就来银座家居吧。

## 10000元电子现金券让你选择更多,优惠最大化!

以上优惠如果还是不能满足你的需求,我们又特别推出万元电子购物券的钜惠活动,在你选择商品最终成交价的基础上,每满2000元可抵用100/200/300元不等,多种优惠满足你多样购物需求。

# 赖氏家具:让你不虚此行



赖氏家具讲解员在给大家讲解家具的着色工序

□本刊记者 牛雯静

“看工厂选家居”,顾名思义,首先必须保证工厂有“看头”,环境、规模、工艺、材料等这些“内部机密”到时候都需要向消费者展现,这对于实力较弱的品牌来说,是不敢这样做的。而作为本次活动的首站—赖氏家具,却在活动方案的筹备阶段就表示愿意参加,“这次活动很适合我们,我们可以很自信地敞开大门,让消费者近距离接触赖氏家具的生产制造流程,这样才能让大家看清楚假冒伪劣的家具和货真价实的实木家具之间的区别。”固然,工厂的实力直接决定了产品的品质,但是于此同时,品牌的态度也是对品质的一种证明。

6月16日,500名消费者分别乘坐10辆大巴车,浩浩汤汤的前往赖氏家具济阳现代工业园,按照工艺流程的顺序参观厂房。很多年龄较大的消费者此时像一个个虚心好学的小学生一样,认真听讲解员的解说,并且不时向工人师傅提问题。这次参观对于大多数人来说,是第一次走进家具生产车间,有位焦老师说:“这和我头脑中的家具工厂一点也不一样。我没来之前,认为工厂肯定都是乱糟糟的,到处都是碎木头、木头沫和油漆味,来了之后,看到这么大规模的厂区,车间里这么多机器,很整洁有序,也没有闻到太刺鼻的气味。”其实,现在家具制造的工艺

技术已经很先进了,赖氏家具专注实木家具生产已经几十年,无论是对家具木材的预处理,还是生产工艺、加工机器,可以说在全国家具行业都属于前列地位,这样才给生产高品质的产品提供了保障。

早在活动的准备阶段,赖氏家具的负责人就表示,这次“看工厂选家居”的活动首先应该是一次公益活动,其次才是一次让利活动。因此,在整个活动期间,消费者大部分时间都在参观车间,了解工艺和材料,而恰恰也正是因为这样,反而更得到了消费者的青睐。据了解,当天上午就有近半消费者下单购买。一位正准备给儿子装修新房的崔老师说,自己家里用的就是赖氏家具,觉得样式和质量都不错,所以打算给儿子的新房也买赖氏家具。正好看到齐鲁晚报有参观工厂的活动,就报名参加了。不仅增长了知识,活动力度还很大,原价36200元的沙发和茶几,去年五一活动时买的是24999元,现在19999元,比节假日促销还便宜,所以借着这次机会又买了一个床。其实,除了价格折扣力度大外,许多消费者决定购买的更重要的原因是通过参观工厂,让大家心里少了许多质疑和担心,多了一份信任和安心。总之,在本次活动中有的人得到了实惠,也有人收获了知识,可以说,赖氏家具让每个消费者都不虚此行。