

圣象首次举办“抢工厂”巨惠活动

烟威地区4000余人前来选购,约2000单当场成交



◀21日,圣象地板“抢工厂”活动现场很火爆。商家供图

相关链接

拥有完整产业链 圣象深受信赖

据了解,地板行业大部分品牌更看重推广、销售。然而,营销过程在整个地板产销链中占据了更多份额后,会使得企业对产品品质的把控渐渐力不从心。

而圣象地板是国内地板业的龙头企业,曾经创下“连续17年全国销量第一”、“连续7年蝉联建材行业榜首”等诸多荣誉,深受消费者信赖,究其原因,最重要的是,从原材料到营销整个过程都是由圣象自己主导的,“完整产业链”使得顾客对原材料的品质和产品品质都极为放心。

圣象地板烟威地区销售部牛经理介绍,自企业建立之初,圣象就秉承“创新小环保,尊重大环保”的策略,从木材的养护、使用、加工到成品包装和销售,圣象地板都有自己的公司。

小贴士

实木地板咋保养 地板专家给支招

随着生活水平的提高,人们对家装的要求也越来越高,而实木地板作为一种具有良好舒适性、地暖兼容性与高性价比的类型,已经成为时尚装修的新宠。那么,实木地板如何保养?怎么样才能延长实木地板的寿命?下面,跟着圣象地板专家了解一下保养实木地板的小秘诀吧!

1、地板应在施工后期铺设,不得交叉施工。铺设后应尽快打磨和涂装。以免弄脏地板或使其受潮变形。

2、地板铺设前宜拆包堆放在铺设现场1-2天,使其适应环境,以免铺设后出现膨胀变形。

3、铺设应做好防潮措施,尤其是底层等较潮湿的场合。防潮措施有涂防潮漆、铺防潮膜、使用铺垫宝等等。

4、地板不宜铺得太紧,四周应留足够的伸缩缝,且不宜超宽铺设,如遇较宽的场合应分隔切断,再压铜条过渡。

5、地板和厅、卫生间、厨房间等石质地面交接处应有彻底的隔离防潮措施。

6、地板色差不可避免,如对色差有较高要求,可预先分拣,采取逐步过渡的方法,以减少视觉上的突变感。

7、使用中忌用水冲洗,避免长时间的日晒、空调连续直吹,窗口处防止雨淋、避免硬物撞摩擦。为保护地板,在漆面上可以打蜡。

不到九点已经挤不动,大多数人耐心等待入场

21日上午8点45分,记者来到圣象地板“万人疯狂抢工厂”活动现场,放眼望去,人山人海,签到处人群已经走不动了,据说里面已经挤满了人。不过,虽然几乎所有人都早早来到现场,但大多数人还是有序排队、签到,进入馆内,工作人员也在现场耐心疏导,并向人们介绍如何办理手续。直到12点15分,负责维持现场秩序的20名保安才稍微轻松一点。

来自龙口、做品牌服装代理的范女士向记者介绍,她不到8点半就到了,结果还是发

现自己晚了一步,前面已经排了很多人。想到大概到中午才能完成交易,她一脸无奈。“我又开了一个店面,面积大概有五六十平米,想用一些品质好的地板。过节来烟台探亲,顺道来看看圣象地板,合适我就买。”

跟范女士一样,现场不少人都表现出既无奈又期待的表情,但还是耐心等待。“选地板,就是选择一种生活方式,要仔细、谨慎,要选择舒适的、品质好的、价格合理的,所以得慢慢看。”范女士身后一位50多岁的

女士说。

很快,所有人都进入馆内选购地板了。据了解,本次活动中展出了近千款地板,大多都是根据活动前所有顾客的意向选出来的,非常贴合顾客的需求。

“越是多数人需求的地板款式,我们的优惠力度越大。”圣象地板烟威地区销售部牛经理说,本次活动主要从客户的需求出发,尽可能做到最大优惠。据介绍,本次优惠活动中,地板价格都是“裸价”,有不少产品都是赔本价。

三家银行收款忙不停,排队买上的人都说“值”

由于本次活动属于厂家直销价格,所以比平时的价格优惠很多,而且本次活动没有抽奖、赠送等传统促销手段,而是圣象地板秉承着真诚、感恩的态度拿出的最低价。

现场,虽然圣象邀请了3家合作银行来帮忙收款,但还是忙得不可开交,已经决定购买的顾客也得排队付钱。

10点左右,一位来自烟台市区的蔡先生交上钱后满心欢喜地说:“终于买上了!装修相当于完成一半了,儿子年前

就能结婚了。”原来,蔡先生6月份给儿子在莱山区买了90平米的婚房,就剩下装修了。之前看报纸上说9月21日圣象地板有优惠活动,于是就等着这天来买圣象地板。“这次我选的是有一款棕红色实木地板,‘五一’活动的时候一平米170元,现在活动价才130元一平米,真是值!”

张先生是圣象地板的老客户,他这次来也是冲着“巨惠”二字来的。张先生是开中餐厅的,从自己住房到店铺装

修都是用的圣象地板,他这次共买了200平米的地板,大概便宜了1万块钱。买完后,他说:“在价格合适的时候,品牌对客户更有价值、更有吸引力。价格不是问题的时候,我更愿意选择行业第一的品牌。”

据圣象地板烟威地区销售部牛经理介绍,本次优惠活动中,有4000多名消费者到场,约2000单当场成交,到场人数和签单量在烟威地区都是史无前例的。

优惠价只限活动当天,活动后不少人想尽办法求优惠

据了解,由于21日“万人疯狂抢工厂”的活动现场实在太火爆,从进入会场到付款都需要排队等待,所以,有不少人选择现场离开,想着以后可以直接去店里购买,补款。

活动结束后第二天,圣象地板的工作人员以为可以休息一下了,不料又有不少人来店里咨询活动优惠的事。“今天上午除了接了十来个电话外,还有五六个来店里问价的。”圣象地板工作人员介绍,活动价格由圣象工厂直接监管,优惠价格只限活动当天,活动过后就只能恢复原价了。

“个别特别想买的客户软磨硬泡,想尽各种办法让我们给他们再优惠一次,我们最后也只能秉承着真诚的态度给他们‘十一’黄金周的活动价格,21日的活动价格不可能再有了。”圣象地板烟威地区销售部牛经

理坦言。

记者发现,不到10分钟的工夫有两位客户来买地板。“她们俩都是老客户的朋友,客户介绍过来让给便宜点。”牛经理表现出无奈的表情。

其中一位女士说,21日由于有急事就离开现场了,又不知道优惠价格只限当天。“我以为活动得持续3天呢,结果今天上午打电话咨询的时候,工作人员说恢复原价了。我也是好不容易找朋友介绍过来的,牛经理才给了优惠。”她说完后,又看了一下自己选择的那款樱桃木地板,然后向牛经理表示感谢。

据牛经理介绍,圣象地板伴随着烟台人度过了17年,秉承着真诚、感恩的态度才赢得了百姓的信赖。相关数据显示,截至2012年,圣象地板累计销量已经超过3亿平方米,全国同类产品销量连续17年遥遥领先。

见习记者 张倩倩

21日上午9点21分,圣象地板烟台分公司在烟台东山宾馆美术馆举行了“万人疯狂抢工厂”活动。现场,来自烟威地区的4000余人前来选购地板,约2000单当场成交。

据了解,圣象地板于1996年在烟台开设第一家门店,本次活动是圣象在烟台开店17年以来举办的活动规模最大、优惠力度最大的一次。圣象地板相关负责人介绍,由于价格均为工厂直供价,省去了所有中间环节,前来选购的消费者均为最终使用者,所以活动一发布就接到很多咨询电话,活动当天更是火爆。



21日上午不到9点,活动现场已经挤得走不动了。商家供图