购物抽金条、抽家电、送礼品

家居建材卖场促销不断送优惠

本报记者 梁敏

为了迎接4月份的销售旺季,不少家居建材商户都酝酿着各种大型促销活动,新品限量首发价格直降70%,购物抽金条、抽家电、送各种礼品等,许多商户表示,泰城家居建材市场已经到了“无促销不成交”的时代,有时候顾客来店里选购,销售员都会建议他们等两天:“搞活动的时候买便宜。”

每年居然之家泰安店的总裁签售会都非常火爆。 (资料片)

总裁签售调动市场氛围 家居卖场人气迅速升温

2日当天是周三,家居建材市场上人气不是很旺,一位店员说,买家居建材是比较耗时间的,一般顾客都是周六周日来逛逛。“不过上周末人气不是很旺,可能是因为前不久的‘3·15’活动已经消化掉了大部分的市场需求。不过根据往年经验,每年的总裁签售活动都是我们这里最红火的节点,全年最低价格应该能吸引不少顾客。”

居然之家的工作人员介绍,总裁签售活动是居然之家的重要活动,现在已经开始接受预约了,凡是预约参加签售活动的,买卖场内的家居建材产品可以享受折上折的优惠,最低可达到8.8折;总裁签售的前200个订单,享受进店礼品;而每次购物获得的奖券,可以获得2次抽奖机会,卖场提供10根金条和40个家电大礼。

除了卖场的促销活动外,像大自然地板等品牌商户也推出了自己的大型促销活动。4月12日,该品牌举办团购活动,顾客到大自然地板店铺交100元,最高可获赠1788元的产品;该品牌的木门和墙纸新品限量首发最高直降70%,活动现场还有抽奖活动,买2000元的产品就能抽奖一次,大奖享受免单4999元。“这是大自然地板厂家组织的一次大型活动,全省设立6个主场,泰安只是其中一个,仅有240个名额,现在已经有80多组顾客预约了。”

在居然之家泰安店3楼的南洋胡氏家具品牌,也将于4月6日—13日推出工厂价直供价销售活动,这个高端的乌金木、纯实木家具品牌还推出了一个神秘大礼,只向进店的顾客透露。

卖场客服人员表示,这几天前往预约的顾客很多,提前预备预约卡已经发出去了两大盒。

家居建材品牌结成联盟 联手促销送优惠

尽管卖场都在搞活动,但是有商铺老板觉得,现在已经不是单枪匹马搞活动的时代,卖场内不同建材产品之间相互结成联盟,共享客户资源成为主流。“现在光居然之家泰安店就有泰山联盟、G9联盟等六七个联盟,顾客到我家买卫浴后,再到我们联盟另外一家品牌店买吊顶就享受特殊优惠,同样,再去买家具、瓷砖等,也都享受一系列优惠,大家合力搞促销,把营销推广的成本均摊下来,让利给消费者。”尚高卫浴的张经理说,大家联手送优惠,真正得利的是消费者。3月份,大自然地板所在的联盟就搞了2次促销活动,吸引了不少顾客。

各个联盟除了在优惠上让利较多,在规范商户加强售后和服务上也有着很大的作用,市场也变得更加规范。比如有些顾客进店,看中了产品,但是店员往往会建议等两天搞活动的时候再买。“现在我们只能打八折,等过两天搞活动,可以享受五折优惠。”

顾客回归理性消费 部分产品底价销售

“泰安的市场就这么大,你家卖得好,我家就必然少了顾客,所以现在大家都在拼促销,但是这么多年下来,大家的售后服务已经很规范,顾客消费也变得很理性,顾客的需求回归到了最初的性价比方面。”尚高卫浴的张经理说,他们品牌之所以取得上月零售第一,除了价格定位合理外,极佳的性能也是吸引顾客的原因之一。“我们的店铺在最里面,可销售却很好,和产品品质有很大关系。尚高卫浴节能马桶用水量是普通马桶的1/3,我们的马桶可以把污物排出18米之外,真正的永不堵塞马桶。”他表示,现在市场上好看不贵、漂亮实惠的产品才是最好卖的产品。

在采访中,他介绍顾客现在消费更理性,我们许多产品已经开始底价销售。“大家觉得一个马桶很贵,其实算算成本,我们挣的不多。除去马桶本身数百元的成本价,一件马桶从广东运来,运费50—100元,接货、仓库管理、安装、五金角阀软管等成本又接近300元,我们还需要交房租、员工工资等。”他表示,选择这种销售模式是因为对自己其他产品有信心,进店的顾客在选马桶的时候,往往又看上了卫浴柜等其他产品。