

红星·美凯龙 联合36家工厂力拼3.15

每年的3·15,都是商家必争之 地,活动力度之大,优惠价格更是 一降到底。商家们早就放弃了单打 独斗的套路,这次3·15在红星美凯 龙, 堪称有史以来最强阵容的36家 一线品牌强势联合。主打三大优 惠,力度空前。

案例点评:一线品牌强强联 合, 为惨淡的市场注入一针强心 剂。让消费者不再顾虑产品价格, 更专注于产品本身, 更好的产品, 更实惠的价格,享受更多的服务, 让消费者更放心。

"春暖花开送温暖" 欧亚达慰问孤寡老人

2015年3月30日,欧亚达家居 北园店组织员工开展了"情系孤 老,温暖献爱心"为主题的大型社 会公益活动。带着欧亚达和全体员 工的爱心,来到济南市社会福利院 看望慰问孤寡老人,为他们带来了 生活用品和食品,并给老人们送去

最真挚的问候, 受到了老人们的热 烈欢迎。虽然一次公益活动不能帮 助太多,但欧亚达家居一直以实际 行动践行着一个企业的社会责任, 传递爱和正能量。

案例点评: 典型的小公益、大 品牌的案例,因为坚持做实事,而 且没有任何商业气息, 树立品牌形 象,最重要的是正能量的传播,使 得这一公益活动效果显现。

九牧第三代新品青岛发布 可以喝的马桶水震惊全场

4月19日,青岛九牧五星定制 体验店在好一家国际家居广场盛大 开业,同时九牧第三代高端卫浴产 品无菌水智能马桶、空气能恒温花 洒首次发布,并以健康环保、人性 化的设计理念吸引各方关注, 为用 户带来全新的卫浴体验。特别关注 的是, 九牧无菌水智能马桶, 经过 双极过滤芯净化的马桶水可达饮用 水标准,发布会现场,林孝发董事 长亲自品尝了马桶水震惊全场。

案例点评:产品发布会现场, 九牧的新品,可以说出尽了风头, 最大的看点, 莫过于董事长亲自品 尝马桶水的环节,现在想想也是蛮

"世界那么大,

我想去看看"

五一前,一封史上最具情怀的 辞职信"世界那么大,我想去看 看"让苦逼的上班族,突然打开了 心扉, 立马放下手头的工作, 投入 大自然的怀抱。红星美凯龙赶在五 一小长假之前,发出号召"去看看 世界吧,路费我出",推出五一期 间单笔订单满三万送双人游活动。

案例点评:抓住五一小长假这 一节点,通过一个火热的网络事 件,以此丰富了五一的促销活动。

家居行业掀起 "看工厂选家居"热潮

所谓耳听为虚, 眼见为实。 6月,本报联合喜临门家具,邀请 读者亲临喜临门北方家具有限公司 参观。8月,本报联合赖氏家具, 组织消费者参观赖氏家具济阳工业 园, 让读者有机会走进工厂, 看一

看家具原材料及生产流程,现场感 受品牌的规模与实力,参加看工厂 选家居活动,享受到真正的工厂

案例点评: 自2013年开始举 办,已经组织过万消费者先后参观 了百强家具、圣象地板、海尔橱柜 等多个一线品牌工厂, 在济南创造 了工厂消费的全新消费模式。这种 消费模式在今年更加成熟, 意在让 消费者近距离看到优质的家居产 品, 切身感受来自大品牌的实力。

生活家 第一届设计大赛

7月, 为了给业主在装修前更 多的参考, 也为了让更多的优秀作 品脱颖而出,生活家健康生活馆, 举办"用科学营造健康,让生活点 亮生活——暨生活家健康家居馆第 一届设计大赛"。寻求装修方案业 主不断增加,针对本次设计大赛中 的优秀作品进行公益推广。此举不 但可以帮助业主选择更多不同风格 的方案, 也可以帮助业主零距离花 费拿到设计大师的装修方案。

案例点评: 品牌整合了资源,

借助设计大赛的形式进行宣传推 广,扩大了自身的影响力。更服务 方便干消费者。

家居卖场 夏季"夜宴"火爆来袭

作为夏季最大力度的促销活 动, 欧亚达、红星美凯龙相继推出 家居夜场活动,优惠力度大,价格更 是降到冰点,让这个盛夏酷爽到底。

案例点评: 夏季夜场团购等形 式并不陌生,几年的活动策划已经 非常成熟。效果也非常不错。

浪鲸卫浴 联合银座家居与爱同行

9月, 浪鲸卫浴第二届慈善助 学仪式在济南银座家居中心店拉开 帷幕,长清一中十位品学兼优的学 生受到资助, 银座家居更是为此次 义举再次捐助,合力帮助孩子们更 好地完成学业。

案例点评: 此次捐助让家居品 牌的宣传推广站上了一个新平台, 创造了一个新形式。

