

我爱我家

五一促销季,家居卖场推出打折、返现、送礼、抽奖等

卖场推优惠 哪家价更低

□本刊记者 朱俊义

今年五一是一些家居卖场志在必得的重要促销节点,因此许多卖场将促销的时间提前到了4月21日。当消费者将全部的注意力集中到价格之上的时候,家居卖场促销的成败关键在于价格了,哪家居卖场的价格更低,将会在今年五一的促销战中取胜。

大品牌价格统一

对于各个家居卖场的促销信息许多消费者看不懂,这家卖场返现10%,那家卖场返现15%,还有的卖场返现12%等等。这种返现的不同是否会造价格的差异,为此记者采访了著名沙发软床品牌顾家家居的高总经理,她说:“我们顾家沙发软床,在济南知名的家居卖场都有店,如果因为家居卖场的返现不同而价格有别,就会造成价格上的混乱,因此顾家沙发软

床在济南的价格都是统一的,不会因为卖场的不同价格有别。”

在济南几乎所有的一线品牌都参照这条原则来执行统一价格,特别是3.15、五一、十一这种促销节点,但知名家居卖场自己联合一线品牌做的促销活动是个例外。一般而言,全国知名的家具建材品牌入驻济南时,都会选择在居然之家、红星美凯龙、银座家居、欧亚达家居开店,其他的家居卖场则很少考虑,主要原因是其他家居卖场经营环境较差,品牌档次

也较低,虽说可以做“孩子王”,但毕竟在“孩子堆”里,在档次较低的家居卖场中对品牌的提升有害无益。

小品牌价格混乱

今年济南家居建材行业受房地产行业影响较大,许多小品牌难以为继,大品牌受到的影响相对较小,因此许多低档次的家居卖场中撤店的较多。相反,许多大品牌在知名的家居卖场中继续扩店。如:今年春季,百强家具在银座家居中心店三楼开了500平米左右的旗舰店,友联·为家红木家具同样在银座家居中心店四楼开了400多平米的店面。在济南许多小的家具建材品牌由于只有一个店面,因此价格经常变换,让消费者摸不着头脑,有时候小品牌的价格低的超出消费者的预期,一位从事家具行业十几年的资深经理人王先生告诉记者:“小的家具品牌价格混乱大至有两个原因,小品牌家具一般来自小型家具生产厂家,由于生产不规范,

木材和辅料用料差,因此综合成本低于大品牌,可以调整价格的空间较大,这是其一;其二是今年市场形势不好,小品牌为了迅速撤店处理尾货,价格较为灵活。”

比较价格的技巧

对于建材产品,有许多品牌的价格是虚高的,如:同样是座便器,通常济南家居市场中1000元以下的为低档次的产品,1500元左右的为中档次的产品,3000元左右的为高档次的产品。但如果某品牌标出了10000多元,是行业中相同产品价格的数倍,则说明该产品存在较大虚高。座便器、地板、橱柜和木门的价格相对透明,比较起来相对容易,是否虚高消费者很容易看出来。

家具价格把握的难度相对较大,通常比较的原则是:相同档次的比木材,相同木材的比厂家。如:同为一线家具品牌的百强和华典家具,消费者比较这两个品牌的家具是应当注



看,两者所选用的木材的树种种类和用料的多少。如果业主认准了某种木材的家具,可以比较多个品牌,选择相同木材的一线品牌的家具则比较可靠。

4.29-5.6

百城·百店 100

M 红星·美凯龙 MACALLINE

全球家居 百Mall时代

王的盛宴

五一欢乐颂 好礼大让利

M 红星美凯龙全球家居生活广场
Redstar Macalline Global Home Furniture Life Plaza