

## 行业资讯

8月11日起激情上演

## 红星美凯龙奥运来献礼

去不了伦敦现场,同样感受奥运激情!红星美凯龙“我为奥运狂,家居疯狂购”于8月11日-8月19日激情上演。百万元返现,9天独享;千余款商品,5折封顶;超低价秒杀,低至2折。经历了“再次遇见你-夜宴II”的火爆销售,500余厂商再次发力,红星美凯龙撼动泉城家居价格,带您走进奥运激情时刻。另有知名主持人现场签售,8月19日,惊喜折扣神秘开启!

## \* 百万返现 9天独享

激情奥运会,我也来参与!实惠置家,还是直降靠谱!还记得夜宴时的返现长龙吗?红星美凯龙此次奥运促销长达九天,充分采纳夜宴时消费者提出的需要更多时间来选购的要求。顾客的需要,就是济南红星美凯龙努力的方向,5%高额返现,凭邀请函的返现副券参加此项活动,这次“我为奥运狂 家居疯狂购”继续秉承切实为消费者让利的宗旨,力争为您献上一顿丰盛的家购物奥运大餐。

## \* 奥运专供 5折封顶

此次活动商场整合商家提供奥运3-5折专供品,实惠看得见,总有一款适合您。下面是部分特供品举例:久典一桌四椅专供价6390元,阳光快线套A68专供价4780元;酷派思挚爱港湾皮床+三边床垫+床头柜两个专供价7280元;欧普吸顶32W专供价100元;美加华座便器MB-1848专供价799元;蒙娜丽莎瓷砖8F H0092专供价48元/片;威廉姆斯卧房三件套807131专供价9999元。更多特惠专供品详询商场各展厅。

## \* 超值秒杀 幸运抽奖

超值秒杀活动此次采用新的形式,8月11日,18日下午3点举行两轮秒杀活动,每次秒杀6款1-3折大品牌家居名品。活动采用摇号的方式产生秒杀品认购资格,两次秒杀活动之间抽奖箱不清空。每次的秒杀环节都成为红星美凯龙活动的一大亮点,也是消费者十分喜爱的劲爆让利形式,商场将提高管理规范并同时提高整合商品的能力,为消费者持续不断的提供各种超赞的秒杀品。

## \* “夏”不为例 扮靓泉城

8月19日下午14:00-18:00,红星美凯龙将携手蒙娜丽莎瓷砖、尚品宅配、开开木门、爱蒙床垫、左右沙发、皮阿诺橱柜、九牧卫浴、顶上集成吊顶、圣拉格地板、国安佳美等品牌进行现场签售,届时会有知名主持人到场揭秘神秘折扣,夏不为例,扮靓泉城。

咱老百姓,去不了伦敦现场,同样感受奥运激情!红星美凯龙全体厂商与员工蓄势待发,“我为奥运狂,家居疯狂购”8月11日-8月19日期待您的大驾光临!让我们一起见证这个夏季的激情时刻,蝶变万家,扮靓泉城!



## 本周末,一起去听“专家说家事儿”

话题	开说时间	主讲人	温馨提示
说说家装最头疼的事 [其实材料很简单]	周五19:00—20:30	基材实战专家	应听众需求,“说家事儿”本期起增加如下内容: 1、每期话题后专家可提供个别沟通时间(限半小时); 2、家装日记本,“说家事儿”T恤赠送; 3、抽奖,提供大项建材产品代购券; 4、建材商场内产品采购现场支招。
说说家装最容易引发家庭战争的事 [设计还是功能说了算]	周六10:00—12:00	泉城知名设计专家	
午餐时间	亲情提供肯德基饭		
说说家装最关键的事 [学会挑工程的毛病]	周六13:00—15:00	工艺剖析专家	
说说家装最费腿儿的事 [三天搞定全部建材]	周日10:00—12:00	建材采购专家	
午餐时间	亲情提供肯德基饭		
说说家装最不放心的事 [竣工验收到底要不要亲自]	周日13:00—15:00	新房及家装验收专家	

标准工程在工地周末全天开放

●地点:城市人家明湖天地主题式设计体验馆6楼

## 奥运会 你不再只是看客

上市企业德尔集团作为2008年北京奥运会、残奥会的木地板独家供应商,为与奥林匹克再续前缘,下批“2012奥运王者特价”,于8月18日在济南居然之家北园店、红星美凯龙举行盛大特卖会!

四年一次,本次更精彩!德尔总部将倾情提供10枚钻石戒指、15辆折叠自行

车、25套夏凉被、50套地板精油拖把,作为排队贺礼奉给消费者,按排队名次领取相应礼品。

另外,根据本届中国奥运健儿获得的奥运奖牌,将折现返给消费者,为征战在伦敦的奥运健儿们加油。活动最后还有幸运抽奖,空调、山地车等大奖等您拿!

**夏季总是最便宜**

详情可至店面咨询 地址:济南市北园大街水电路中段 电话: 88618777 88618999

## 银座家居 九载风雨著繁华

弹指春秋,刹那芳华。2003年8月,银座家居第一家门店落户北园大街,至今已走过九年历程。在这九年间,银座家居沐浴着经济大发展的春风,一路劈波斩浪,攻城拔地,不仅在济南又连续开设了两家门店,还将经营的触角延伸到了淄博、威海、东营、临沂、滨州、潍坊等地市,基本上实现了全省重点城市布局,重点城市辐射周边的战略格局,“家居帝国”的版图如行云流水,一气呵成。

这九年间,国内外经济如过山车般跌宕起伏,国内一线家居卖场纷纷进军山东,竞争环境错综复杂。然而无论外部环境如何变幻,银座家居坚定目光步履铿锵,始终走在山东家居行业的最前端。

是怎样的竞争策略使银座家居能在风云变化的行业中未雨绸缪并赢得战略优势?是怎样的制胜优势使其能在战火纷飞的商场竞争中脱颖而出?又是怎样的服务理念才能让消费者对它如此青睐?

精耕九载,实现全省战略布局

“在家居建材零售行业,要想拥有强势竞争力,必须靠‘规模与连锁’说话。”银座家居负责人在接受笔者采访时如是说。在家居界,靠着经营连锁和扩大规模迅速占领市场已经成为行业内一种心照不宣的共识。

纵观银座家居过去九年的发展历程,也无不印证了此番观点。2003—2007这5年间,国内房地产市场出现了波澜壮阔的发展景象,作为下游家居行业的银座家居也迎来了发展的春天。凭借鲁商集团强大的集团背景和资金实力,2005年银座家居便着手进入威海市场,并于同年8月份在淄博成功拓展了第一个异地店。此后5年,银座家居以平均每年开1—2家门店的速度开始了在全省的快速布局。银座家居人一路书写传奇,缔造速度神话。到目前,银座家居已先后在淄博、威海、东营、临沂、滨州、潍坊等城市开设了分店,总营业面积近80万平方米,成功覆盖鲁南、鲁中、鲁西北、胶东半岛等重点地区,并稳固占据了所在城市中高端家居流通市场的龙头地位,

市场占有率、品牌知名度、美誉度、忠诚度方面远远超越竞争对手,赢得消费者的高度认同,成为消费者家居消费的第一选择。

## 创新服务,首推全程一站式导购

快速大规模占领渠道的同时,银座家居人并没有忘记,在家居流通行业,尤其在产品质量、款式严重同质化的今天,唯有服务才是在市场中获胜的法宝。

正是遵循这一规律,自创业之始,定位高端的银座家居就把服务意识作为企业的生存命脉牢牢贯彻在企业的每一个细节中。早在2004年的3.15,刚刚开业第二年的银座家居就在业内第一个做出了“绿色环保、先行赔付、差价返还”的三位一体服务承诺。之后又屡开行业先河:第一个实行了“顾客满意签单制”,第一个推出了“环保放心商场”十条新标准,创新服务,服务创新,让泉城市民真正体会到“购物银座,享受生活”。

在山东家居行业萎靡不振的2012年,各大家居卖场推新乏力,银

座家居率先在行业内推行“全程一站式专家导购”特色服务,通过银座家居的专家化管理平台和资源整合能力,建立起一支专门的专家式导购服务团队,为有需求的顾客量身一系列配套导购服务,最大化的一站式满足顾客的全方位需求。让“一站式家居购物”变得名副其实,让每位顾客朋友愉快购物、放心消费。

九年来,银座家居一直致力于创建专业化的主流家居商场和品牌化的优质诚信服务,引领着山东家居业的发展,并为美化人们的家居生活而不断努力。

## 情系公益,企业成长始终胸怀社会

九载光阴,铅华洗尽。如今蒸蒸日上的发展势头,离不开社会的关注和支持。银座家居在快速发展的同时,也始终不忘情系公益胸怀社会,认真践行着企业的社会责任。

“一个企业对公益事业的贡献不仅仅在于其本身的参与,更在于在企业里营造爱与感恩的氛围,倡导一种全员重视,热心公益慈善的企业文

化”银座家居负责人在接受笔者采访时这样阐释企业的公益行为。

今年六一,为了让边远山区的留守儿童度过一个快乐的节日,银座家居积极发起“爱心同行圆梦六一”活动,40名山区留守儿童接进城狂跑泉突,看电影,度过了一个难忘的“六一”儿童节。2011年,在银座家居中心店一周年的活动现场,作为“寿星”的银座家居中心店主动向曙光工程捐赠5万元善款。在榜样的感召下,联盟商户纷纷提供拍品现场拍卖募集善款,一时间在商场内部掀起了一阵公益热潮。

“过去9年发展取得的辉煌成绩,仅仅是我们发展过程中的一个小小的里程碑,早日发展成国内一流的家居连锁品牌,才是银座家居人的梦想和企盼。”银座家居负责人总结过去,展望未来。2012年,向着“国内一线”发起冲锋的号角已经吹响,未来几年,银座家居人将不懈努力,锐意进取,相信在不远的将来,大家一定会看到更多的惊喜和奇迹! (李玉坤)

Der 德尔地板

上市公司 股票代码: 002631

8月18日 德尔与您见证奇迹  
火爆预定中

奥运奖牌刷新优惠力度

奇迹一: 凡活动期间进店意向顾客均可领到精美小礼品一份。

奇迹二: 活动期间预交200元预订金, 便可拿走好好拖套装一套。

奇迹三: 2012年伦敦奥运会中国运动健儿将为泉城人民而战。

奇迹四: 全民运动惠疯抢排队礼。

奇迹五: 活动当天将掀晓集团总部王者特价。

奇迹六: 空调、钻戒、山地车等重重大奖等你拿。

地址: 居然之家北园店

活动热线: 83161311

红星美凯龙店

活动热线: 55530357