德州消费·家居

最后优惠 明年涨价 预定有礼

元旦家居市场主打"节点牌"

本报12月27日讯(记者 王 金强) 时下正值装修淡季,但 不少商家仍然期待元旦小长假 收获新年的第一桶金。不少家 装公司、家居卖场都纷纷打出 "年底最后的机会"、"年后会涨 价"的噱头,以吸引消费者。

"材料、人工成本都在大幅 上涨,明年就得涨价了。"德州 城市人家装饰总经理梁恩江 说,12月29日至30日,他们会在 美丽华大酒店搞今年最后一次 促销,凡是参加年底冲关的消 费者,都能享受全场5折的优 惠。另外,签单就有千元主材大 礼免费拿。

在德百家居广场,软体家 具品牌爱依瑞斯经理金先生告 诉记者,年底要买他们的家具 得抓紧了。因为他刚接到厂家 通知,明年部分产品将面临涨 价。海尔整体厨房德州专卖店 设计师应志辉说,最近他们专 门搞了一场活动,针对节前节 后市场,促销政策分得比较细。

在澳德乐时代广场东邻, 德百家居建材城也有针对性地 打出了促销牌,各类家居单品 牌以联盟纷纷搞起了集中促销

最具创意设计品牌"

两项荣誉。而在此前,

德州城市人家装饰公

司刚刚获得山东省第

九届"消费者满意单

位"称号。在获得荣誉

之际,德州城市人家

装饰总经理梁恩江接

受了本报记者专访。

活动。在众多知名品牌进驻最 多的德百家居广场,各品牌材 料商纷纷在这次促销大战上投 出重磅促销"炸弹",以价格为 切入口,让产品和服务说话。

而在德州市德兴大道上, 家家装公司门店正在抢着装 修,根本不理会现在的低温天 气,似乎用实际行动,向路人宣 告:装修冬季也可以!在德州市 三八东路的宜家家具卖场,打 出了"厂价直供会"活动,还大 打"年底冲量全年最低价、仅此 次机会"的促销牌。

"经过前期调查,我们发现 德州年底扎堆交房的楼盘比较 多,于是召集了部分品牌直接 到楼盘里面搞宣传活动。"德州 好宜居装饰材料市场的刘先生 说,针对一些年底前想装修或 年底前想住新家的消费者,一 些品牌都到楼盘现场进行了促 销,相信这些潜在的消费群会 在元旦假期集中爆发。

德州城市人家装饰总经理 梁恩江认为,元旦是各主材商 冲量的好机会,另外还可以带 动明年签单预约量,所以元旦 期间各主材商抓紧布局明年销



售计划,就不足为奇了。而德百 家居广场经理武女士说,家具 销售淡旺季相对建材而言并不

十分明显,年底换新家具的人 还是大有人在,因此促销优惠

德州城市人家装饰总经理梁恩江-

荣誉是褒奖更是动力

◎做精装修不等于高消费

记者:一提起城市人家的 装修,人们总会想起你们"以量 在2012年度德州 取胜",即获得多家业主的集体 行业总评榜中,德州 订单。那么,你们是如何保证质 城市人家装饰公司荣 获"2012年度德州百 姓首选家装品牌" "2012年度德州家装

梁恩江:2005年9月,德州 城市人家建筑装饰工程有限 公司集团开始开拓德州这一 历史名城的市场,2005年11 月18日德州分公司正式成 立。从那时起,我们就坚持把 质量第一放在首位,树立顾客 至上的信念

企业要发展,销售业绩是 很重要的,城市人家也不例外。 我们在不断地开拓市场,赢得 更大数量新客户的同时,也根 据德州当地的情况提出了"精 装修不等于高消费"、"绿色装 修环保装修"的理念,来满足现 代都市理性消费的观念。我们 的设计师团队都是由天津和济 南的设计精英组成,手艺精湛 的施工队伍全部来自江、浙-带,由总公司统一培训、统一管 理、统一调配,确保优质的工程

◎荣誉是褒奖更是动力

记者:今年你们获得不少 荣誉,你们怎么看待这些?

梁恩江:荣誉是褒奖更是 动力!2011年,我们获得了德州 市第八届消费者满意单位、 2011年度德州百姓首选家装品 牌、2011年度德州家装最具创

意设计品牌等荣誉。今年,我们 还获得山东省第九届"消费者 满意单位"称号,是德州家居业 为数不多获得此项荣誉的家装

这次获得"2012年度德州 百姓首选家装品牌"、"2012年

度德州家装最具创意设计品 牌",体现了老百姓对我们的认 可。既是肯定也是期盼,肯定我 们过去作出的努力是有价值 的,期盼我们今后更加注重服 务质量,为信赖我们的人创造 更美好的居家生活。(王金强)

●消费观察

家居业期待提档升级

今年的家居业,旺季难说多繁 荣,淡季也不见得没有增长点。许 多家居企业不断地尝试,寻找新的 利润增长点,成为今年家居业的-大变局。

随着红星美凯龙的加入、德百 家居广场完成全市范围的重新布 局、东北城等大型综合体家居业招 商的展开,德州家居业整体格局发 生很大的变化——装蛋糕的盘子 大了,蛋糕往哪里分,该怎么分才 对消费者的胃口,是下一步每一家 家居企业应该思考的问题。

经历过房地产业调控的洗礼 曾经波澜不惊的德州家居业,貌似 变得有一点烽烟四起的味道了。家 居行业的从业者在这一过程悄然 成长起来,认识到寻找出路不单单 靠降价促销,原始地粗放地卖产品 只是卖家一厢情愿而已

现在的消费者越来越自我,越 来越有"上帝"的味道了,对家居生 活要求越来越苛刻挑剔了。要环保 安全,要服务到位,更要有品味有 档次!如果家居从业者还停留在围 绕着自己能卖多少产品能赚多少 钱的状态,而不去考虑市场的变 化,恐怕很难在激烈的市场竞争中 掌握话语权。

看到年底楼市翘尾、期待新 年楼市转暖迹象的同时,家居行 业,也必将涌现一股新的潮 -消费者拥有-颗爱家的心 需要你去感知,同时新的家居业 话语权需要有新的势力去掌握 每一个企业只有积极寻找变化,提 升服务档次,感知市场需求,才能 立于不败。 (王金强)

玻璃钢中心 通过实验室资质

12月15日至16日,山东省玻璃 钢及制品质量监督检验中心迎来 了省资质认定评审,评审专家采 取现场提问、人员比对试验、仪器 比对试验、实际样品测试、授权签 字人考核等形式对该中心管理体 系运行情况进行了全面审核。

评审专家认为,新改版升级 后的《质量管理手册》、《程序文 件》更为系统、更加合理、更具操 作性,并且实验室按照体系运行 进行了内部审核和管理评审。本 次评审通过了53个产品、38个产品 的467个参数、45个方法。(高静)

