

# 齐鲁楼市·爱家

## 银座家居夜场狂欢 点燃盛“惠”四月天

银座家居第八届“绿色消费月”让顾客享受到实实在在的价格优惠,同时也让顾客感受到一站式置家、一卡通通行全程的购物体验。四月芳菲天,正是装修好时节,银座家居要将让利进行到底,圆您置家美家梦想。

### 白天不知 夜惠狂

银座家居的每月一夜惠,成为了众多活动中的一大亮点,每月的最后一天,济南同城三店会同时推出大型的夜场促销活动,形成夜场新势力。

第一期的夜场活动将于3月31日16:00-21:00与广大市民见面,济南三家门店联合引爆夜场钜惠,本次夜场

活动主打“返现”让利,在银座家居同城三店和乐居生活馆购物,满3000立返50元现金卡,多买多返;持银座卡,一卡通消费返1%的电子现金券;消费满2000就有机会获得最高1000元的电子现金券。

清明小长假,宜出行,更宜扮靓小家。3月30日-4月6日,购物累计积分10000分可兑换100元全场通用券,购全场建材、家具及乐居超市商品抵现金使用。此外,银座家居还为顾客准备了“火线秒杀”、“置家套装”、“底价团购”等形式丰富多彩的促销活动。

### 爱家·爱生活 节约新主张

新鲜春日,旧物也待换新颜。要怎样安放那些舍不得扔却也不再有用处的物品呢?其实,闲置也是一种浪费,为践行服务社会,倡导节约风尚,银座家居与FM93.6私家车广播、搜房网共同举办别开生面的易物派对。

3月31日,下午两点,第一届“爱家·爱生活,节约新主张”易物派对将在银座家居北园店中厅举行。你可以通过@山东银座家居的官方微博,FM93.6私家车频道,以及搜房网报名。为自己闲置的物品找一个新主人,同时换回自己需要的心仪物品,让它们在新的岗位上发光发热,让我们做一个乐活的节约达人吧。

## 红星美凯龙聚商制造“2天”神话

一个周末两天时间可以做什么?睡懒觉?朋友聚会?Shopping买衣服?还是在家宅2天……家居流通业领导品牌红星美凯龙用短短2天创造了一个营销现象,他们聚合百大品牌,聚合线上线下,独创了一个家居消费者狂欢节日。3月23、24日2天,大促活动在红星美凯龙全国100多家商场同步开展,总客流突破百万人次,商户销售总额突破20亿元,部分商场商户销售总额同期增幅达到了惊人的35倍。

### 全国商场频传捷报

“这都赶得上春运火车站放票了!”3月23日,红星美凯龙济南商场门口,消费者杨先生感叹。进场要排队,结账要排队,抽奖更要排队。红星美凯龙部分商场到当天零点还在为顾客办理业务,成都佳灵商场实行48小时不打烊。有商场出现停车位不够,有商场附近的餐厅爆满,消费者中午用餐也排起了长龙。上海真北商场现金池处,一名消费者一次购满20万元商品,揣着3万元返点现金回家。京沪西南大区总经理王伟表示,“各城市商场本次大促期间全面开

花,呈现出客单量多、量大以及客单价普遍偏高的态势,今年开春行业形势大好。”红星美凯龙全国100多家商场商户总销售额突破20亿元,在一、二线城市保持稳定增长的同时,二、三线城市业绩增长幅度巨大。大同、沈阳、大连、台州等二、三线城市相比去年同期都实现了大幅度增长,特别是山西大同商场增幅达到了35倍之多。

### 聚商成就行业盛宴

如果说双11是属于电商的网络狂欢节的话,那么刚刚过去的3月23、24日2天,红星美凯龙凭借对行业的深刻理解,独创了家居行业实体销售的“2天”狂欢节。红星美凯龙聚商“2天”,聚合供应链,联合商场、经销商与工厂等多方力量,打通多重壁垒,电商与实体配合联动,具备里程碑意义。

消费者携实惠和满意满载而归,红星美凯龙与经销商及工厂通过联合“割肉”让利实现了2天销量的历史性突破,单日销量超过五一和十一促销传统家居消费旺季的最高单日记录,红星美凯龙“2天”现象是2013年一次家居全行业的盛大派对,互利多

赢,皆大欢喜。红星美凯龙苏浙华南大区分管副总裁徐国新认为:“家居行业销售的爆发往往意味着消费需求的改变和整个行业促销模式的变革。”

### 新战略制造“2天”现象

红星美凯龙“2天”现象的产生,家居业3月开年井喷式爆发消费高峰显然并不是一次意外事件。红星美凯龙华中大区总经理王琦琦表示,“这是一次成功的‘造节’营销活动,充分体现了红星美凯龙强大的资源整合能力,无数商业资源在2天内被充分整合和打通,这是一个各产业链协同并发挥加权能效的结果。”

2天,20亿,红星美凯龙利用品牌号召力,聚合行业资源,缔造了一个实体营销的“神话”,更是一次对战略纲要的成功践行。红星美凯龙副总裁王建芳女士表示:“本次大促,商家踊跃参与,工厂积极配合,红星美凯龙通过强大的品牌号召力,凝聚行业力量,缔造了2013年开春第一波销售高峰。根据今年的全新战略,我们联合厂商与行业专家,实现消费者家居消费习惯的升级,未来我们将继续发起这样的行动。”

## 居然之家枣庄店盛大开业

三月中旬,国内家居建材行业龙头企业、北京十大商业品牌、中国著名家居连锁企业“居然之家”第69家分店,在枣庄店盛大开业了。枣庄市委、市政府及高新区管委会领导、北京居然之家投资控股集团董事长以及相关行业协会领导出席了庆典仪式,国内外知名家具建材品牌的厂商代表及各大媒体代表也齐聚一堂,共同见证了居然之家枣庄店的开业盛况。

开业当日,居然之家同样向当地消费者做出了郑重承诺:如果顾客在居然之家的消费出现质量问题,由居然之家向顾客“先行赔付”;如果顾客的装修出现室内空气污染,居然之家负责

全额退款;如果顾客所购商品的价格超过其它卖场,差价部分双倍返还;如果顾客买了东西以后不满意,在一个月无理由退换货,同时承诺“送货安装零延迟”。

目前居然之家已经在北京、天津、重庆、武汉、长沙、西安、太原、哈尔滨、海口、成都等全国各大中型城市开办了69家分店,总营业面积超过300万平方米,年销售额逾300亿元。

今天,居然之家开疆拓土的步伐仍在继续,2013年全体居然人正在为实现百店战略布局,销售额突破500亿元的目标而努力奋斗着。让我们共同祝愿居然之家的明天更美好!

## 大自然地板 第八届植树节举行

3月16日上午,大自然地板第八届植树节暨2013年济南市青年社团植树活动在北郊国有林场隆重举行。本次活动由济南市青年联合会、济南市青年企业家协会、车友会、山师附小、团市委工农部、天桥团区委、大自然家居联合承办。来自济南大自然地板的广大客户、相关部门领导及社会各界热心人士300余人参加了本次植树活动。

上午9:30活动正式开始。齐鲁电视台当家花旦书匀对大自然地板山东总代理赵梦君总经理进行了简短的采访,赵梦君女士说:“大自然地板是一个具有高度社会责任感的品牌,植树造林,保护环境,是每一个企业和社会公民应尽的社会职责,大自然地板植树节已经连续举办了七届,今后还将继续坚持下去。”相关领导及来宾代表先后致辞,

积极赞扬并支持大自然地板举办此项社会公益性活动。

领工具、领树苗,在指定的平整好的地面上找到标注点,开始动手挖坑,大家干得热火朝天,抬眼望去,刚才还空空的大片土地上,近千棵白蜡横竖成行,一片葱绿。上午11点,“大自然地板生态林”种植完成。

此次活动重申了“生态城市、水生态文明城市、生态园林城市、森林城市、环保模范城”五城联创的理念,响应第一届大自然植树节向社会各界发出的倡议:“每个市民种一棵树,每个企业造一片林,把济南变成森林中的城市”。据悉,明年将举办大自然地板第九届植树节,到时活动将会更为盛大,还会有更多的消费者和社会各界热心人士加入进来,一起把济南装扮得更加美好。

银座信誉·品质保证·价格最低·送货准时·服务贴心·满意100%

**银座家居 GREEN HOME** 北园店 燕山店 中心店

**家居开“两惠” 泉民享实惠**

2013年3月30日—4月6日

**第1惠**

**惠装高手 看这里**

同城三店热促凶猛来袭, 100% 落实“惠一”精神!

**SALE 现金卡不限量, 满额立返!**

同城三店新签合同交款满3000元立返50元银座贵宾卡, 以此类推多买多返!

**SALE 会员积分换钱花, 只疯8天, 错过不等!**

3月30日—4月6日期间会员卡购物累计积分10000分可兑换100元全场通用券, 抵现金使用!

**SALE 春季建材特惠专场—精品建材“野”放价!**

银座家居同城三店万千精品建材集中放价!

地板3折起、瓷砖2折起、卫浴3折起、门窗4折起、橱柜6折起、五金电器4折起、布艺饰品3折起!

**第2惠**

**白天不知 夜惠狂**

3月31日 16:00-21:00

同城三店引爆钜惠夜场, 震撼让利!

**SALE 最划算的增值, 卡购物返现1%**

持银座卡及一卡通新购物交款的顾客可根据用卡金额再享受返1%现金电子券。

**SALE 滚动买单, 想不中奖都难**

3月30-31日, 同城三店新签合同单笔交款满2000元及以上即可领取买单抽奖券一张, 参与3月31日19:30、20:30各店滚动买单抽奖活动。请您关注这些数字216个买单; 1000、200、100元电子券。

**SALE 爱家·爱生活 节约心主张**

易物派对, 为自己闲置的物品找一个新主人。3月31日晚银座家居北园店为您提供交换平台, 为自己闲置的物品寻找新主人, 同时换回你需要的心仪物品, 让它们在新的岗位上发挥余热。报名方式: 银座家居官方微博、FM93.6、搜房网。详询: 4008577777

**SALE 火线秒杀 底价团购**

1元 10元 100元 杀出重围, 胜券在握! 置家套装 全场品牌于置家套装抄底惠!

限时名品4-6折, 团购优惠接时享! 每月的最后一晚“惠”等你来, 最值得期待的等待!