

我爱我家

进入2013年以来,济南家装市场一直持续升温。据马可波罗磁砖营销经理介绍,年初至今,马可波罗磁砖已经举办了大大小小20余场活动。四月份商家活动更是频繁,各种团购会,签售活动你方唱罢我登场,特价、折扣、返现、礼品……活动如火如荼,让消费者目不暇接。不待五一到来,红星美凯龙、居然之家、银座家居、欧亚达等主流家居卖场每逢周末,都是顾客盈门,一片繁忙。

家居销售抬头 五一利好可预见

□ 张德生

气候影响,主材选购滞后

按济南家居市场的传统,第二季度是装修的黄金季节。可是记者身边不少正在装修的朋友,工程已经进行近半了,主材还没定好。而门、衣柜、橱柜等需要定制的装修主材的制作安装周期,一般是30至40天。如果装修工程与主材安装不能顺利对接,势必产生窝工,浪费时间。只是因为今年济南的天气异常,冬去冬又回,让很多家庭的装修大计拖沓至今。近期天气回暖,大量消费者开始奔赴家居卖场。有不少消费者坦言,近期要集中精力采购材料,把耽误的时间抢回来。

四月试水,预见五一旺势

上个周末,海尔、菲林格乐等诚信联盟签售、圣象地板签售、赖氏家具团购、易安木门15周年庆、索菲亚衣柜秒杀特价……一线家居品牌的活动就有十几场。这种家居大牌们不等五一旺季,提前拦截

市场、分流客户的情况,在近两年尤为明显。那些即使在主流家居卖场有销售,而且业绩较好的品牌的经营者们,都不甘于“坐商”的位置,纷纷走出卖场,通过集中签售、团购等多种活动形式,努力让消费者第一时间了解到自己的品牌和活动。

据业内人士分析,提前做促销活动,是适应市场的需要,有助于消费者更清楚地了解自身的消费需求,让家庭装修更从容。因为短促的假期时间内,消费者无法真正做到货比三家,匆忙间的选购,往往也不是最合适的。况且现在家居市场极度繁荣,在买方市场条件下,商品价格透明度越来越高,品牌间的差异也日趋明朗化。原来那种不到最后一刻不公布价格的做法,已经不适合现在的市场环境。

银座家居相关负责人介绍说,家装品牌提前做活动,也缓解了家居卖场节假日的集中接待压力。商场非常鼓励各大品牌拉开促销战线,比如参加20日诚信联盟活动的消费者,甚至可以提前享受到商场的五一让利政策。

招徕顾客,促销远非降价

在家居市场形势一片大好的世纪之初,大批品牌如雨后春笋般冒出来。可是近两年,市场蛋糕变小,品牌过度拥挤,价格战在所难免。促销与降价在家居行业曾一度成了同义词。不少企业在饥不择食的恶性竞争中偃旗息鼓了。而他们的消费者也成了受害者。近来,圣象拯救地板“孤儿”,顾家推出沙发免费维修保养、海尔橱柜义工维修厨房等不以销售为目的的便民、惠民行动,都获得了消费者一致的赞誉,形成了极佳的口碑效应。对此,久盛地板山东区负责人评论说,虽然利润是企业的第一要务,但是作为一个有社会责任担当的企业,要有不赚昧心钱的决心。在消费者原有产品还可正常使用的前提下,就急于兜售自己的新产品,是不道德的。另外,让消费者了解更多家居产品的保养技巧,就不会因维护不力而产生不必要的浪费。

对于消费者而言,严把质量关,让装修物有所值才是硬道理。



中国驰名商标
— ★★★★★ —

雄起雅安!

居然之家携手山东爱心消费者祝“雅安”雄起!
4月30日五店销售额的1%全部捐献给雅安人民!

超级折扣庆五一

抢先体验三星 GALAXY S IV

活动时间: 4月27日 - 5月12日



购建材家具最低至9折

满2000抽三星手机GALAXY S4 (20部)
现场抽取“爱心大使”与居然之家一起赴四川献爱心!

累计满2000元即可抽奖1次,多买多抽! 开奖时间: 5月12日17:00

家具“以旧换新”补贴5%

活动期间免费办理会员卡

详见店内海报

居然之家客户服务热线

400-650-3333



- 先行赔付
- 绿色环保
- 30天无理由退换货
- 送货安装零延迟
- 统一收银统一退换货
- 同一品牌同一价
- 三包服务期延长3年



居然之家济南北园店 搜索

TEL: 55592888

地址: 历山北路123号(北园大街与历山路交汇处北行100米)