

红星美凯龙十一全放价圆满收官 七日狂揽三千万!

2013年对于所有的家具商场而言都是挑战与压力并存的一年,中央再度加强对房产的调控收紧,间接引发家具市场的不景气和低迷。国庆黄金周不仅是全民消费的集中时段,同样也是下半年度最为重要的营销节点,如何把控销售时机,在趋于狭窄的市场份额中抢夺客源、扩大品牌效应是家居人思考的关键和核心。烟台作为新兴的经济城市,一方面体现出不断崛起的购买力,但也暴露出市场操作不规范的现状。面对竞争对手五花八门、纷乱复杂的促销混战,是跟随加入?还是独辟蹊径?红星美凯龙烟台家具商场凭借实力和事实表现出业界领航者的从容不迫和领袖之风。



抽奖现场



绿色家装节



中厅摆场

让利不走形式主义 “放价”主调贯穿黄金周

十一期间,红星美凯龙烟台家具商场坚决摒弃了部分商场惯用的“先提价后降价”的促销游戏,而是推出“全放价、全品类、全品牌”大而全的活动主牌,聚集全场150余家品牌资源,覆盖实木、现代、欧美、儿童、办公等五大家具类别,最高直降16%,全场补贴500万,2700件豪礼一件不留,品种之多、品牌之全、品质之优、优惠之大,堪属烟台独一无二的一次裸价让利。作为拥有115家商场的大型家居品牌,红星美凯龙简化从厂商到商场再到消费者的重重环节,整合商户资源联合让利,直接拿到最低的出厂价,诸如慕思、赖氏家具、欧林斯等一线品牌在“十一放价活动”中表现突出,这些无疑都是红星美凯龙得天独厚的优势。在芝罘区工作的王小姐告诉记者,之前一直很关注商场的一款家具,而这次十一优惠折扣又非常大,价格很理想,所以果断出手。“与其做花拳绣腿的噱头营销,还不如让消费者享受到真正的放价实惠,为什么十一活动让利幅度这么大?就是因为我们更看重品牌的力量和百姓的口碑。”红星美凯龙烟台家具商场相关负责人如是说。

国庆销售频频告捷 7天进账3千多万

活动好不好?谁说了算?销售业绩就是检验营销活动成功与否的标尺之一。据红星美凯龙烟台家具商场的数据显示,从10月1日至10月7日,在短短一周内,商场实收金额多达3千余万元,成交笔数达2千余单、客流量累计逾万人,“太火爆了!最后一天成交额接近700万!”红星美凯龙烟台家具商场的一位工作人员告诉记者,根据以往节假日的销售

经验,绝大多数消费者都会选择在假期前几天集中下单成交,中旬会趋冷,临近尾声会有一个小型爆发,但这次活动效果却远远超出预期,甚至让商场有点措手不及。“快到停止营业时,仍有近百名顾客忙着排队交款,为了让每位顾客都可以享受到切实的优惠,商场临时决定增发近千件礼品,绝对不让顾客空手而归。”该名工作人员说。

购物如在森林中行走 替顾客把好绿色环保关

过硬的品质和优惠的价格是消费者考量一款家具的首要依据,然而,随着大众对家居环境的要求越来越严格,家具能否达到绿色环保的标准同样也是决定购买的重要因素。10月1日国庆节当日下午,烟台首届绿色家装节在红星美凯龙烟台家具商场同期启幕,市质监局、市电视台、商场负责人出席开幕仪式,同时选出二十名顾客免费体验全程甲醛检测的服务。入选的顾客李女士说“不像有的家具商场油漆味道很浓,

红星美凯龙商场的购物环境非常好,绿植随处可见,味道很清新,打个比方就像是走在森林里的感觉。”红星美凯龙烟台家具商场招商部负责人表示,商场严格执行定期的产品抽检和复检制度,每个月会对不同品类的家具按照相应的环保标准按比例进行抽检,对消费者尤为关心的板材甲醛释放量、油漆的含金属量和石材的放射性指标进行重点检测。抽检不合格的产品,立即下架停售,复检仍不合格,全国商场统一停售,绝不姑息!