

五一促销战 提前开演

卖场主导,精准营销,家居业发力
五一抢占全年份额

在距离五一小长假还有半个月的时候,北京的家居市场便已经“烽烟四起”。在刚刚过去的周末,以红星美凯龙、城外诚、集美等为代表的家居卖场开展了各具卖点的大力度促销活动,提前打响了2012年的“五一保卫战”。促销的提前、频次的增多、力度的加大等,也在悄然暗示出今年的五一市场竞争将更为惨烈。而对下半年的形势判断,无论乐观悲观,业界大多认为受政策影响的家居市场仍将存在变数。

D05-07版采写/新京报记者 李麒麟 张佳竹

D05-07版摄影/新京报记者 王远征



业内人士认为,五一销售爆发力的连年削减也是家居厂商提前引爆促销的一个因素。

促销战火提前引爆

与往年在一五一假期前一周开展活动相比,今年北京的家居促销有些早。

记者了解到,4月14日、15日两天,城外诚家居广场举办“全国品牌家居工厂直销节”,联动商户开展爆破营销,两天内实现了7100万元的销售额,这一数字相当于平日半个月的销售总额;集美家居也提前进入“五一”,大红

门店“万人团购”、北苑店“抢购48小时”,客流和签单量较平时周末高出近80%;红星美凯龙旗下五家商场也分别推出交900元变1000元、实付满2000元送100元等活动,并于4月16日开售“家居提货卡”为五一造势。

在卖场竞争进入白热化的阶段,提前抢断客流、为五一蓄水,成为家居厂商们一致的共识。红星美凯龙京沪·西南大区总经理王伟介绍,去年十一以后市场负面声音较多,消费者也渐失购买

信心,因此今年红星美凯龙早在三月份就在产品、服务、新开楼盘客户沟通等方面开始了市场准备。集美家居总裁赵建国也表示,虽然传统上认为五一销售集中期,但是通过提前预热的方式可以预先先抢市场,同时也可借此机会检验市场水温。

五一由长假改为短假后,销售爆发力的连年削减也是家居厂商提前引爆促销的一个因素。城外诚家居广场副总经理刘洋认为,随着五一的假日经济

效果逐渐被稀释后,商家已经不再把希望完全寄托在小长假三天,而更看重整个春季市场。考虑到今年开春较早,五一以后天气转热不利于装修,且节日期间很多消费者外出旅游,因此4月成为春季最佳销售节点。

“五一”市场或将微涨

连年来,家居促销的常态化,以及促销频次的增多,使得“五一”、“十一”等一向被寄予厚

望的“爆红”节点价值走低。今年提前引爆促销,也让众多商户认为今年五一的销售高峰将进一步被削弱,“毕竟购买力就那么大,提前让销售分流,势必会一定程度上减少五一的客流和销售”。然而,在观测到开年以来的销售战绩,以及考虑到二次装修等增量影响后,仍有不少卖场及商户认为今年五一市场或将与去年持平甚至更好。

(下转D06版)

责编 刘朗 图编 高玮 美编 顾乐晓 责校 陆爱英

hansgrohe

五一巨献 欢动北京

活动时间: 4.28-5.13

德国百年卫浴经典
Since 1901 **汉斯格雅**

5.1

花洒风暴
强势登陆

百年德国品牌
分享无限快乐

- 1 进店有礼。
凡进入汉斯格雅门店的消费者均可获得精美礼品一份
汉斯格雅公司提供礼品。
- 2 优惠换购。
购买指定淋浴管加399元换购台盆龙头一个。
- 3 满额就减。
其他套餐和淋浴管满1000元立减100元,可累计。
指定套餐不参与活动。
- 4 买一送一。
买任意一款淋浴管送沐浴套装一套。
- 5 限量特供。
柯洛梅达85套餐,劲爆价899元,限量特供。
4月29日、5月1日
仅限3天,数量有限,售完为止!
- 6 满额既得。
单笔订单满10万元可获得汉斯格雅限量版龙年花洒一个。
限量10个。送完为止!
更多优惠详见店内!

限量特供

福克斯E²柯洛梅达特惠套餐
型号:88110019 **特供价 899元**

柯洛梅达85变速花洒套餐 (#27559000) + 福克斯E²单把手浴缸龙头 (#31940007) + 福克斯E²单把手面盆龙头 (#31730007)

惊爆价 1999元

梦迪诗S飞雨特惠套餐
型号:88110025

飞雨S 100空气注入式3速花洒/尤尼卡S型0.65m波诺花洒升降杆套件 (#27882000) + 梦迪诗S单把手浴缸龙头 (#31460000) + 梦迪诗S单把手面盆龙头 (#31060000)

(北京办)电话: 010-65171397
汉斯格雅卫浴产品(上海)有限公司

[居然之家]北四环店 金源店 丽泽店 玉泉营店 十里河店
[红星美凯龙]东四环店 东五环店 北五环店 北沙滩店
建材经贸大厦 大钟寺蓝景丽家 西四环集美建材 十里河美联天地 广安门体验馆

本活动解释权归汉斯格雅卫浴产品(上海)有限公司

www.hansgrohe.com.cn