

(上接 D06 版)

## 卖场 精准营销 各展所长

从今年五一前夕的卖场促销攻势中不难发现,各商家将预售、定制作为拿手好戏,以此实现精准营销。

城外诚派专人深入到各大社区、新交房区进行直销节的宣传讲解,向具有初步购物意向的消费者发放“直销节邀请卡”,并安排数百位专业人员进行电话营销,让尽可能广泛的消费者获知直

销节的信息。

红星美凯龙本周预售的提货卡也将提前锁定消费者,把他们带入五一小长假实现精准营销。今年保障房的装修增量被业界高度关注,红星美凯龙联合百强、爱依瑞斯、非同等五大品牌研发设计保障房配套家具,为市场增量定制的产品也即将于本周末亮相。

另外,老牌高端卖场建材

经贸大厦在2012年也继续坚持原有定位,并引进多个世界一线品牌来提升产品档次。而家世界前总裁刘皓加盟并出任CEO后,东方家园在坚持建材超市、欧华尚美、装潢中心多业态发展的同时,将加大对消费需求的市场调研力度实现精耕细作,并承诺五一期间所售商品比市场平均成交价低15%。



除价格因素外,加强服务也是家居企业“决战”五一的法宝。

## 家装 细分市场 重点撒网

记者通过采访了解到,今年家装公司的整体促销力度与去年差别不大,但活动方式逐渐多样化。随着市场的不断细分,家装公司在对待五一优惠活动方面也开始重点撒网,在促销中,今年家装公司表现出对保障房、二手房和社区的热情,不少公司表示各项优惠活

动多有向这部分消费者倾斜。

轻舟装饰北京区副总经理金波对保障房市场非常看好,即将到来的五一促销也将侧重吸收保障房消费者。而今朝装饰、实创装饰、瑞博文装饰和元洲装饰也将目光锁定保障房和二手房市场,提前放“价”团购,以大力度促

销,多重折扣和多种低价产品赢“芳心”。

业之峰、亚光亚、实创等在小区营销方面深耕多年的家装公司则针对小区展开攻势。业之峰推“环保家装”优惠活动,实创强调“好邻居计划”,主打针对性、服务性和高性价比。

## 家具 价格服务 双管齐下

五一促销,大部分家具品牌都选择了从消费者最关心的价格问题入手,大力度的优惠是不二法宝,在价格的基础上,今年不少品牌选择增值服务,以此增加竞争砝码。

曲美家具“厂门对家门套餐直供价”活动,采取工厂直

供方式,压缩成本“瘦身价格”,让广大消费者获得高性价比购物体验。

从4月1日至5月3日,曲美家具分布在全国各地的体验门店也以“定金神秘翻倍,惊喜增值”、“购物抽大奖”等方式展开曲美家具“春耕行

动”。索菲亚衣柜则将定制进行到底,除推出6折配套优惠外,还推出私人定制、专属设计、服务升级等活动。百强家具放低姿态,专门推出保障房家具,活动当天持有保障房相关证明的客户才可享受保障房的超级套餐和特价产品。

## 今年五一将比去年略好

●王伟,红星美凯龙京沪·西南大区总经理

今年五一市场预计应该跟去年持平,可能还会略好一点。原因首先在于今年每个卖场、代理商都对市场有所预期,并都储备了很多促销。其次,大家都深挖了一些市场,拓展了消费客流。不管是卖场还是代理商,都做了足够的准备,而且今年促销力度也比较大。

例如今年,我们作为流通企业联合制造企业针对保障房市场专门定制了产品,而且对服务进行了升级,几块因素加起来会共同启动今年的市场。今年下半年,北京市有9万套保障房上市,这将弥补新房成交量的不足,因此下半年市场也将表现喜人。

责编 刘朗 图编 高玮 美编 顾乐晓 责校 陆爱英

SITRUST 实创装饰

4月29日 五一巅峰钜惠  
十里河桥东吕营大街家具大道 装修第一站

装修就要  
一五 一站式家装套餐 十年保修  
五项全能保障

开启家装明白消费引擎 再无后期费用纠葛

400-08-38800

### 五项全能保障

工艺:七项工艺升级解决施工难题!  
选材:100%原装正品,假一赔十!  
施工:水电施工一口价个性解决!  
材料:主材如断货,享免费升级!  
售后:售后问题一包到底全负责!

### 一站家装套餐

极速体验,整体高效施工!  
超级环保,十大欧洲进口主材!  
主材、家具、家饰一站购齐!  
设计、选材、施工全包模式!  
无忧保障,主材质保加倍!

### 保修十年服务

设计更合理,空间就会大一点!  
选材更精心,质量就会好一点!  
施工更专业,问题就会少一点!  
保修十年,只为您幸福久一点!  
实创装饰,我们能做到这一点!

总部家居体验馆:西城区黄寺大街23号北广福丽特大厦7、8层  
装修第一站:朝阳区十里河桥东吕营大街家具大道美联居尚E座



24小时免费

400-08-38800  
15601088800 15601000588

www.28800.com