

家居联盟众多优惠存疑 消费者谨防中招营销噱头

《时尚家居》2014 读者卡
凭卡可以享受折上折优惠



的重点,不管团购打折,或者优惠券促销,都是围绕着“底价销售”做文章。“联盟、团购是一种商业现象,但是绝对不能称之为商业模式。”一位宁波家居卖场营销总监认为,“爆破营销”从商家淡季目标营销的有利武器,如今脱胎成为各类品牌侧翼营销战的主要手段。不过依然逃不开有关其“优惠力度有限,实为营销噱头”的市场疑问。

笔者也亲历多次家居联盟团购活动发现,虽然品牌的价格下来了,但是活动现场不一定有市民原先在品牌店选中的商品,销售人员仅称“团购只限于部分产品”。不过厂家促销不停,各种联盟爆破营销不断,只要细心,也许能淘到适合自己的商品。

百姓是否能拿到真实惠?

众所周知,很多联盟团购往往都标出了比往年更为给力的折扣来吸引消费者,但事实上不少商品原价相较去年同期也都有了不小增长。

对此,一位品牌联盟发起人称,由于人工、原料等成本的增加,价格上涨是很正常的事,但底价销售产品是基于厂商、经销商、卖场的集体让利组织货源,所以在同城特定时间范围内,联盟团购能保证价格相对较低。

“对于一些知名品牌或者大企业来说,维持正常的增长或生存必须要抢占更多的市场份额”。建材装饰材料协会蒋秘书长分析,知名品牌和企业拥有很多资源,联盟爆破能带动建材品牌和卖场的客流量、人气、知名度。不过她补充,这种“爆破”并非无底线,而是必须限定在一定合理范围内,否则会伤及品牌的信誉和公信力。她坦言,市民往往会由于低价和承诺导致提前消费或者不理性消费现象增多。

商家对联盟爆破是否已经上瘾?

“不管是国际品牌也好,国内品牌也好,做一流品牌从来不会以牺牲价格体系作为代价。”参与发起却最终退出的品牌联盟的一位灯饰销售黄经理说。在他看来,每次“爆破”都在牺牲商家和厂家的利益,在牺牲消费者的利益,因为整个过程中不排除个别厂家有出清库存,甚至以次充好的问题,最终损害到消费者的利益。

多品牌,跨领域,多层次的联盟营销力量太大,品牌有被“绑架”之感。很多联盟团购是以第三方团队操作为基础,在这种情况下,除了代理商和厂商在让出一部分销售利润的同时,增加了更多的营销和服务后续工作,毛利在不断下降,而服务的运营成本在以几何级别增加,由于各种联盟促销频繁,现下如派单、短信等各种线上线下资源整合需求迫切,是赚是赔,也只有参与者心里清楚。

“家居不是快销品,它的第二次购买周期长。”业内人士表示,目前家居业处于产品过剩的阶段,大家急于把囤积产品消化掉,低价消化不但损害了消费者和厂商的利益,而且拉低企业的利润,降低服务质量。

事实上,家居企业除了营销外,还有更核心的任务,比如技术研发和创新。如果长期用爆破营销模式,肯定会影响技术创新,同时,爆破营销使用过度就会扰乱市场,影响品牌形象,品牌在消费者心目中的形象将大幅下降。其实,对于联盟团购爆破营销对行业发展的利弊,现在还没有一个统一的定论,最终也只有留给时间与市场去验证了。

陈诗虹/文

如果说前几年的联盟优惠券还是偶现端倪,那么现下大量的砍价会、团购会以及“品牌联盟”的系列活动频繁地出现在宁波家居市场上。不过在热闹背后,却引发了业内不同的思考,这种商业现象到底给消费者和品牌带来了什么?

市民确能享受品牌优惠

仅仅翻看2013年5、6月份,联盟组团参与的团购爆破营销就有近20次,可以预见今年在传统年中庆营销节点前,联盟团购活动将更加活跃。

确实联盟团购活动的经济实惠是人们关注

东南商报《时尚家居》2014 读者卡免费申领进行中。今年的读者卡在原有各家居品牌活动的基础上,增加额外的折扣优惠功能,读者可以享受到装修、买建材、买家具的切实信息服务后,部分品牌还能享受折上折,对于今年要装修的业主来说,真可谓一卡在手,装修无忧。

本报《时尚家居》栏目与几十个商家达成商报读者购买优惠协议,凭读者卡,参与活动的建材品牌可以在原有活动基础上,再享受2%-3%的优惠。主力建材品牌:欧琳、科勒卫浴、樱花卫厨、瑞王·铂萨世家、奥华吊顶等品牌除特价、活动产品外,凭卡即可折后获降结算价的3%优惠。另外,TATA木门除特价、活动产品外,凭卡折后获降结算价的2%优惠。

更多免费服务内容将会刊登在每周四的《时尚家居》周刊上,读者们可同步登录 www.cnbs.com 进行服务查询。同时,读者可以搜索添加“商报装修顾问(QQ群号278582404)”填写业主主要装修的小区名称来验证申请加入,除了能第一时间获得信息资料,还能沟通交流来增进对家装的认识。

陈诗虹/文

2014年度读者卡本报将免费限量发放,只要你家正在装修或即将装修,这张卡都将成为必不可少的工具,赶紧来领吧!
领取时间:工作日9:00-11:00,14:00-17:00
领取地点:宁波市海曙区灵桥路768号宁波日报社一楼东南商报广告部
咨询热线:87682104



樱花整体厨房

——携手实现厨房创想——

1986年,第一套樱花整体厨房在宝岛台湾诞生,
现在台湾,目标市场中每5套整体厨房有3套选择樱花,是名符其实的领军品牌。
2003年,樱花整体厨房来到祖国大陆,开始了一个全新的里程。

樱花整体厨房邀您共享财富和28年的成功发展模式,成就永续经营的事业,欢迎加盟樱花整体厨房.....

加盟支持:

免费店面设计 专业系统培训
开业活动支持 全面运营辅导
促销推广支持

招商区域: 宁波及各县市区域
联系人: 陈先生 18668139313
0571-88363951

1288/平铂金全包套餐重磅推出

限量样板房征集中

省心 · 省力 · 省时 · 省钱

丽园装饰 报名热线: 87896550 87896990











