

家居卖场出招 火拼黄金周

放“价”是主基调

现金红包大派送、价格直降工厂让利、成交价返现、热销爆品大促、新品亮相品鉴……近几日，记者走访甬城几大家居市场后发现，为抢占黄金周家居市场先机，各大商家都推出了诱人的促销活动，铆足了劲分羹家居市场的“金九银十”，商战的硝烟味也越来越浓郁。

那么“黄金周”除了无尽的促销，还隐藏着哪些不一样的内容？

记者从华生国际家居广场了解到，黄金周期间各大品类商品直降50%，签到即有好礼赠送，部分品牌限时特价，还有抽奖活动等。

另外，灯饰城和厨电城全面开业，加上之前运作的A馆，“三驾马车”已经全部启动。其中厨电城有“好爸爸下厨”的厨房文化活动，以及灯饰城嵌入式自动化光源产品品鉴发布会等各色丰富活动。“22万方体量，三馆齐发后覆盖家居全品类。”华生国际家居广场副总经理谢宏兴表示，国庆开业后，对宁波周边地区，尤其是镇海、北仑、高新区的消费带动明显增加，也为城市“三拆一改”的产业转型升级奠定了基础。

相比本地家居市场的大众化，外地入驻的家居市场的活动主打实惠型。据了解，红星美凯龙家居卖场黄金周期间全国140多家门店联动，宁波店“十一大不同”活动拥有8个精彩的活动内容，其中品牌联盟和折上异业赠礼比较新颖。“省心、省力、省钱”卖场工作人员表示，“根据常规数据分析，对卖场自身商品的有效组合，方便消费者购买，并有针对性的降价促销才是真实惠。”

“他们活动多，挑选的时候选择性就比较大。关键看哪家更实惠。”正在现代商城挑选家具的市民王女士告诉记者。“定位不同，为

消费者提供的促销方式也不同，哪一种促销方式更有效还是看市场的考验。”家居卖场负责人说。现代商城的“国庆七天价”，延续了一贯活动风格，除了满购减现金，还有低价抢爆品和新品开业优惠等活动，有兴趣的消费者可登录现代商城的官网先睹为快。

据悉，华康名家私将在黄金周举行第十一届华康家具文化节，降价幅度在60%，商场200多个一线家具品牌，1000多款劲爆“裸价”商品，900万现金补贴……

位于石碶的华美家居卖场，负责人陆总推荐了来自广东的A+和玉松品牌，“性价比是消费者最关注的”。

调整有新方向

升级调整拉开商家之间差距，树立产品形象、培养长期潜在市场为主导。

记者走访各卖场发现，许多市民在选购家居产品时更趋于理性，国庆前，除部分消费者下单之外，不少业主提前到卖场“做功课”，确定好合适产品后再货比三家。

“我们的客单件已经保持在一定的基准线上，加上鄞州万达优势地段和高端家居品牌汇集，目前各楼层主题展馆定位调整已经完成，2015年会全部打开面对消费者。”德克德家总经理周建人告诉记者，德克德家黄金周活动将是店庆活动延伸，所以错过店庆的消费者要把握住黄金周的好时机。另外，德克德家消费群体中别墅消费的高端群体增加明显，而为了进

一步满足这部分“塔尖”人群，除了提高卖场销售服务技能水平外，还在品牌调整中有意识地增加了品牌工厂定制等高端需求。“等德克德家调整升级完成，就不用麻烦去广东或者境外下单了。”

华康名家私品牌调整走多元化、主题化方向。“联丰店4楼主题馆升级，规划实木家具主题系列和欧美家具系列；日湖店3楼整合7至8家知名品牌调整为实木体验馆。”华康名家私营销售总监张陆宏表示，华康名家私品牌升级，定位中高端，部分主题馆区都会以大面积体验式主题场馆模式，销售不再是服务员磨破嘴皮子让你购买，以体验为主，产品也要亲自尝试，购物多了一份乐趣。 记者/陈诗虹



黄金周诱人优惠活动依旧是卖场主旋律，不过留心观察，又会发现和往年不一样的新空气。

从第六空间家居卖场了解到，黄金周期间将推出“王的盛宴”主题活动，期间除了众多爆款家具特价销售外，更有多款新品升级开放品鉴，优惠力度空前，包括富邦美品、西奥多、亚历山大、La Diva等20多个品牌新品升级亮相，为消费者提供一场家具品牌盛宴外，错位竞争跃然纸上。“市场多轮价格战造成了部分消费者持币待购的尴尬局面。”第六空间总经理张继东分析：为此，第六空间作为大型中高端家具卖场重新调整了政策，从以往追求利益的经营模式，转而

现代商城 家居广场
MODERNMALL

活动时间
10.1 至 7日

国庆七天价

不出城门 玩转家装

开业·亮新品

活动期间，现代商城喜迎新品进驻。多风格、多品牌，精心筹备，全新面世。
诚邀全城光临品鉴
更有开业优惠，惊喜7天。

满购·减现金

活动期间，在参与品牌商户处消费即可享受折后大满减活动(特价除外)

每满2000元 减100元
每满4000元 减300元
每满6000元 减600元

爆品·抢更低

各参与品牌商户精选限量爆品
突破底线，横扫网价。
即日起，登录官方网上商城“最家居”先睹为快 (www.51zuijiaju.com)

