



# 家居卖场全面火爆开启“双节”大促销

## 业内人士:享受优惠的同时,也要理性对待促销,多关注产品质量和售后服务



“金九银十”是整个家居市场的消费旺季,市场活跃度高,消费者购买力强。从整体消费情况来看,9月份虽然“金色”稍逊,但也出现了明显的消费需求回暖。而即将到来的“银十”假日消费主场,从各大商家的预热销售策略中,不难看出形式多样、令人心动的促销活动。从9月中旬开始,石家庄各大家居卖场和品牌主力店,就已经推出了各式各样超大优惠力度的营销方案,例如买赠、减免、赢大奖、爆款直降、限时特价品、抽现金红包、联单折上折等优惠活动。

记者通过走访市场了解到,近期逛市场选购定制家居的消费者明显增多。对此,业内人士提醒,消费者在争抢假日商品获得利好时,要注意选择正规门店、品牌卖场和口碑好的商家,在享受优惠的同时,也要理性对待促销,多关注产品质量和售后服务。

□本报记者 李小白

### 市场观察

#### 家居卖场打响国庆假期商品“促销战”

为了能在“银十”消费旺季,提振销售活力,抢占市场份额,很多线上电商平台和线下家居大卖场,都在国庆假期前后开启了火热的“促销季”,纷纷推出大力度的打折促销活动,“以旧换新、消费折上折、满多少送多少”等丰富多彩的营销推广。

记者走访石家庄各大家居卖场时发现,挑选家具的消费者明显增多。红星美凯龙石家庄和平商场的一名工作人员表示,随着“金九银十”传统旺季的到来,家居家装需求呈现出明显走高的态势,家居产品的消费需求进一步释放。“每年的九月和十月都是家居建材的销售旺季,不少临近收房期的业主,都想趁着国庆长假定好家装和家具方案。”

在东明家具东二环店选购衣柜的周先生说,他们家正在装修新房,准备年底入住,想在“十一”假期的商家促销中,购买一整套家具。“品牌种类太多了,一时不知道选哪个好……”周先生说,虽然国庆假期尚未开始,但商家的各类品牌销售优惠政策,已在市场上纷纷推出,这为消费者参与优惠活动,提供了足够的选购时间。

假期是商家销售冲量的好时机,各行各业的消费需求都会集中释放,家居建材行业更是如此。市区一家卖场负责人表示,在市场环境逐步回升向好的情形下,今年的假期促销显得尤为重要,这是商家提升销量、完成年终任务的关键。

对商家来说,“十一”假期是一个重要的销售分水岭;对购买者来说,是能够在假期的商品促销中获得更多利好。业内人士分析,随着传统销售旺季的来临,国庆期间的家装家居需求将会持续走高,基于市场的热情需求,各大家居卖场纷纷推出了返券、满减、买赠、补贴的促销活动,这对进一步激发家装家居的消费市场活力提供了有力支撑。

### 商家促销

#### 红星美凯龙:300万家居补贴让市民置家

“十一”假期,红星美凯龙石家庄和平商场,为了更好回馈消费者,精心筹划了“家居焕新消费季·300万现金全城派发·再送百万现金·2辆汽车免费送”活动。活动期间,消费者可在庄尚商务公众号、红星美凯龙和平商场官方公众号、云闪付APP等平台,领取家居焕新消费券。

在和平商场购物,每满10000元最高可领取400元现金,满5000元即可参加抽“潮品”家电大奖,还可以免费参加清洗家电服务。凡是2023年的交房业主(含二手房)均可凭有效凭证,至商场免费领取1桶食用油。在本次大促中,顾客参与商场互动,即可免费领取汽车(使用权)抽奖券。购物每满1000元也可领取抽奖券1张,多买多

领,不设上限。

另外,9月28日晚,和平商场还开展“夜宴嗨购”活动,在享受全场其他活动的基础上,顾客购物满10000元即可领取乳胶枕1个。

#### 东明家具:打造社区“尊享置家礼包”

东明家具在国庆中秋双节期间,推出了一系列家居促销活动,活动时间持续到10月6日。据介绍,双节活动期间,消费者不仅可以享受琳琅满目的家居全品类活动,还可以叠加参与商场统一的超级优惠活动。

活动包括:订单礼(在东明家居省会各店抢交定金,活动期间补交全款单张票据满3000元,且定金金额缴纳500元以上的顾客);返现金(购物累计消费满5000元的顾客,立减500元,满10000元立减1000元,以此类推,多买多返)等。

更有为金秋置家需求的准业主,量身打造了“专属社区”置家活动,涵盖市内近20个新社区。业主们在参与商场订单礼和返现礼的同时,还额外享有“尊享置家礼包”,其中包含无需消费即可获赠的专属进店礼,以及置家购物消费代金券等活动。

#### 明月家居:推出直销节豪礼连轴送

明月家居北二环店,在假期推出第6届家具建材工厂直销节,开启了多重满减活动。参与商家有喜德来全屋定制、顾家家居、索菲亚全屋定制、方太厨电、西门子电器等品牌。

预交500元送500元,再送百元加油卡。在9月29日-10月6日,单张购销合同补全款满3000元(含)以上,交定金时可获赠500元直抵券一套及100元加油卡一张。

在假日促销中,同一顾客全款或补余款购物累计满3000元(含)以上,即可参与买赠活动,海尔对开门冰箱、飞利浦洗地机、飞利浦咖啡机等相应好礼,不限量狂送。

同一顾客购商场不同品牌产品,且单张购销合同全款金额均在3000元(含)以上,即可参与转盘互动赢现金活动,奖金连翻10倍封顶。

### 消费提醒

#### 消费者做好购前功课 看清特价理性购买

商家推出优惠政策花样繁多,促销噱头一哄而上,往往会将一些消费者导入非理性购买圈。业内人士提醒,在参加特惠活动,购买特价产品时,消费者要多关注产品质量和售后服务,要多了解特价产品的配置内容。在一些规模较小的卖场购物时,消费者要问清特价商品的具体情况,以防买卖双方因在理解上产生歧义而引发纠纷。对此,业内人士给予如下提醒:

首先,货比三家是选购产品的重要一环。通常越是大型节假日,商家活动力度越大。经过假期的大力度促销后,商家和卖场的活动力度及促销频次会有所减少,一般很难有大的让利,消费者不妨在临近活动前,提前搜集好商家的折扣优惠信息,做好货比三家的购前功课。

其次,抽奖、打折、特价、买赠等,商家的各类优惠折扣十分诱人,消费者要保持理智,一旦冲动,往往会买下不需要、不实用或是品质有问题的产品。目前,大多数消费者都注重性价比,但不要唯价格至上,要注意考察品牌自身的产品优劣和知名度。

再次,提醒消费者在购物时,尽量选择品牌卖场、知名商家或正规门店。签订合同时,注意是否加盖公章,售后保证是否责任明确。同时,面对各类打折促销手段要谨慎识别,有些优惠活动可能包含诸多限制或风险,如特价产品限量发售,消费者在享受优惠的同时,要留好购物小票和促销材料,以备作为售后的相关凭证。

## 零增项整装产品 全新定义家装

### 北京今朝装饰·英迈定制整装中心盛大开业

本报讯 9月23日,北京今朝装饰·英迈定制整装中心,在石家庄直管分公司整体验馆盛大开业。今朝装饰推出的英迈定制整装产品,颠覆了以往产品陈列式整体验,以全新“遇见未来美好生活场景”为依托,打造一步一景的产品体验,成为省会石家庄全景沉浸式高端定制整体验第一站。

北京今朝装饰集团成立于1999年,先后在西安、天津、太原、合肥、石家庄建立了直管分公司。2014年今朝装饰入驻石家庄,目前拥有数十位经验丰富的资深设计师和百余名徽匠施工团队,服务了近万个家庭,受到广大业主好评。

今朝装饰石家庄分公司经过潜心研发,深度调研石家庄业主的家装需求,在北京今朝装饰集团标杆工程施工工艺、今朝自由高端私属英迈定制产品,以及集团强大的主辅材采购优势的加持下,研发出了“真整装、零增项”的英迈定制整装产品,将石家庄今朝3层3000平方米的展馆,打造独具特色的今朝·英迈定制整装中心。

今朝·英迈定制整装中心,打造环保“无醛”展馆,装修全程“不打胶”,以原生态环保装修、原木制作高端定制产品,呈现自然生态景观,致力于全景沉浸式高端环保整体验。整装中心汇聚42个一线品牌,26个家装饰品,1000多款产品,紧跟家居当下与未来流行趋势,引进全新环保产品,打造更全、更多、更新、更好的产品体验,让每一位业主都能实现省钱、省心、省事又健康安全的一站式选购。