

石家庄家居卖场元旦促销抢夺市场



新年将至,家居消费市场呈现火热态势,各大家居卖场纷纷“打响”新年促销战。记者近日走访石家庄各大家居卖场看到,随着 2026 年元旦的临近,家居卖场推出了惊喜红包、盲盒好礼、爆款直降、限时特价等形式多样的优惠促销活动。一些家装“焕”新活动也倍受消费者青睐,前来挑选家居用品的消费者络绎不绝,人们添置或更换家居用品的意愿明显增强。

□文/图 本报记者 李小白



■图为消费者正在挑选家居产品。

市场观察

临近新年 家居卖场消费者明显增多

记者近日走访石家庄各大家居卖场时发现,不少家居卖场内的消费者多了起来,人们添置或更换家居用品的意愿明显增强。有的想给新家布置整套的家居用品,有的想添置或更换一两件独具特色的新款产品,营造新年喜庆祥和的居家氛围。一些消费者在接受记者采访时表示,家居换新,换的不仅是家居用品,同时换的也是居家好心情。不少家居卖场的工作人员表示,每年元旦前后家居卖场都会忙碌起来,今年元旦也不例外,家居市场明显活跃起来。

元旦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,家居建材行业也是如此。石家庄裕华区一家卖场的销售人员表示,在家居市场环境逐步回升向好的情形下,元旦促销显得尤为重要,这是商家提升销量的关键时期,因此,商家推出的促销活动将会大幅度让利于消费者,让消费者在节日消费中获得更多实惠。业内人士表示,商家纷纷推出的惊喜红包、盲盒好礼、返现等促销活动,再结合全品类品牌特价和一站式采购体验,将有力提升家居消费吸引力。

“我们在前段时候就已经看了一些家具,当时人确实比较少,但最近几天再过来,人就多了起来。”正在某家居卖场挑选商品的周先生说,上个月他们家新房交付,一直在盘算装修,但前一阵好多家居建材卖场的折扣力度不大,因此迟迟没有敲定。“眼看元旦快到了,不少家居建材开始促销,所以就又来逛家居卖场,并开始安排自己的装修方案和家居布置计划。”

记者发现,一些家居卖场的“全屋定制”门店内,前来咨询的顾客比较多。一名销售人员告诉记者,顾客对全屋定制的需求日益增多,因其能为用户提供一条龙的私人定制服务,省时省力,还能够避免边角浪费,解决户型缺陷问题,充分提高空间利用率。在个性化方面,还能根据用户的需求和喜好,选择最适合自己的设计风格和材料。

“趁着元旦商家举办促销活动,决定买个智能马桶。”石家庄裕华区的黄女士来到家居卖场挑选新品时告诉记者,她看中了一款智能马桶的新品,促销后能省 400 元。石家庄和平路某家居商场的一名销售主管表示,在元旦促销补贴活动带动下,一批大件商品的潜在更新需求进入集中释放期,尤其是新上市的智能化家居产品,颇受年轻消费者青睐,商家的销售额也将比平时翻倍。

记者采访时还发现,今年元旦,一些家居品牌在促销

过程中,还通过捕捉用户对于个性化家居产品的品质需求,深耕垂直类家居用品赛道,打造新年“时尚名品”。例如,针对追求高质量睡眠的人群,某品牌以床垫定制化服务和高品质床品为消费者提供优质的睡眠体验。

近年来,消费市场呈现多样化、个性化、数字化、健康化等新趋势。数字化转型已经成为家居行业发展的主要方向,今年元旦的促销消费场景也呈现出线上线下深度融合态势。

家居促销

卖场为消费者提供丰富、实惠的购物体验

为了能在即将到来的销售旺季抢占更多市场份额,石家庄各大家居卖场和品牌主力店,纷纷推出了花样繁多超大优惠力度的年终促销活动。例如买赠、赢大奖、减免、联单打折、抽现金红包、爆款直降、限时特价等。相关补贴的利好政策与商家促销活动联动推出,使得居民消费意愿持续走高,市场消费潜力进一步提升。

石家庄裕华区一家大型家居卖场在元旦假期推出了一系列举措,旨在为消费者提供更为丰富、便捷、实惠的购物体验。该卖场将启动为期一周的“元旦狂欢购”大型促销活动,并涵盖其旗下的多家连锁店面,数百个精选商品。届时,将有更多超值优惠、精彩活动及丰厚礼品推出。依托元旦节日特点和消费者的家居需求,该家居卖场调整主推商品结构,突出特色家居商品,打造更多节日消费新场景。为了抢占新年第一波商机,品牌商家也纷纷拿出诚意,从软装、厨房到客厅、卧室,推出全年难遇的折扣力度,让消费者在享受购物乐趣的同时,也能实实在在享受到价格优惠。

和平路某家居商场的一名销售主管表示,为了迎接元旦假期消费旺季,刷新客流量和订单量,相关补贴与年底店庆优惠联动,是该家居商场今年元旦期间的消费大促主题,该商场将在 12 月 28 日至 1 月 5 日期间推出“店庆焕新大补贴”活动。同时,凡是进店顾客均可参与“无购物抽奖”活动,奖品有多种类家居用品。

“希望通过这次元旦大促活动,消费者能够挑选到满意的家居产品,打造温馨舒适的居住环境,还能传递出我们对顾客新一年的美好祝愿。”桥西区某家居商场相关负责人表示,该店在元旦期间推出了“跨年盛典”活动,在为消费者提供家具、建材、家电一站式购齐的便利服务同时,更是推出了一系列购物优惠活动。在此次活动中,该

店不仅有预订送礼、购物送礼和联单送礼等多重优惠,消费者还可以参与现金大抽奖活动,设立一二三等奖项,消费者所得奖项的现金可抵券消费,也可以取走。

家居卖场在元旦新年推出的促销活动,将会让消费者在节日消费中获得更多实惠。河北省家具协会有关负责人表示,商家营造的节日消费活动,为进一步提振家居市场、激发消费活力提供了有力支撑。另外,在元旦节日促销过程中,消费者的积极性得以提高,预计终端客户流量将会出现显著提升,家居建材消费热度升高,更加绿色、智能的高端产品会受到消费者青睐。

业内提醒

购买促销产品 这些注意事项不容忽视

当前,家居市场的品牌众多,免不了鱼龙混杂,消费者在选购家居产品时,要注意避免消费误区。商家推出促销活动时,消费者要保持头脑清醒,尽量在正规商场选购品牌产品。业内人士提醒,在参加特惠活动购买特价商品时,消费者要多关注产品质量和售后服务,要多了解特价商品的配置内容和相关评价信息,以防买卖双方因理解差异而引发纠纷。

在“特价、打折、抽奖、买赠”等促销活动中,商家的各类优惠折扣都很吸引人,面对琳琅满目的促销商品,消费者要保持理智,一旦冲动,往往会买下不需要、不实用或者品质存在问题的商品。就当前市场消费倾向来看,大多数消费者都注重性价比,因此,在看上价格的前提下,一定要认真考察品牌知名度和产品质量。

越是大型节假日,商家的促销活动力度越大。经过假期的集中促销后,品牌商家和卖场的活动力度及促销频次就会相对减弱,一般很难有大的让利活动出现。因此,提醒消费者不妨在临近大型促销活动前,提前搜集好商家产品的折扣信息,进行多家比对,因为“货比三家”也是节假日活动选购商品的重要一环。

签订合同时,注意加盖公章,核实售后保证其责任是否明确。同时,面对各类打折促销手段要谨慎辨别,有些优惠活动可能包含诸多限制或风险。消费者在享受优惠的同时,要留好购物小票和促销材料,以备作为售后维权的相关凭证。业内人士提醒,选购家居产品时,最好走商场正规渠道,即便是熟人介绍也要通过商场统一收银,签订正规合同,切勿将钱转给私人。购买促销产品时,对于定制产品、样品等一定要了解退换货规则,以免后期售后有纠纷。

行业动态

河北省 3 项举措入选全国历史文化街区保护利用可复制清单

本报讯(记者 李小白)近日,住房和城乡建设部发布第二批历史文化街区保护利用可复制经验做法清单,总结推广涵盖保护修缮、人居环境提升、遗产价值发挥等方面的 54 项经验做法。河北省张家口市蔚县、秦皇岛市、邢台市 3 项相关举措入选清单。

张家口市蔚县财神庙街、鼓楼后街及公道巷 3 片历史文化街区实施“非遗活化+功能织补”的创新策略,深度融合文化遗产价值与文旅产业。通过引入国家级非遗

项目蔚县剪纸,打造剪纸工坊、民俗展演馆等特色业态,形成用于举办传统文化活动的特色场所,实现了以文化活动为引擎、文旅发展反哺街区保护的可持续发展模式。

秦皇岛市秦皇岛港大码头历史文化街区按照多元功能复合的理念,引导业态的可持续运营与发展。在公共开敞核心区域以及老港路沿线布置可移动集装箱,植入西餐厅、照相馆、饮品店、文创店等多元业态,并利用废旧铁路枕木等既有建(构)筑物设置“开埠 1898”标志、路灯、休闲

座椅等设施,实现工业遗产活化与创新业态的有机融合。

邢台市北大街历史文化街区深入挖掘红色文化与非物质文化遗产的深厚内涵,引入特色功能业态。挖掘展示邢白瓷、扁鹊中医、沙河皮影戏、沙河葫芦等非物质文化遗产内涵,同时植入红色教育,培育邢州影像社、纪念馆、工商联手工巷等一批特色业态。自去年 5 月正式营业以来,街区在国庆节、春节等重要节假日累计接待游客超过 500 万人次。