



科勒六重实惠专供快报读者

报名电话:
96060

本周日上午,快报家装俱乐部“家装建材团购夏令营”将开往科勒南京旗舰店,这个一直坚守高端的“卫浴大佬”,将专门为快报读者放下“架子”:在整个团购活动中,不但有好玩的游戏助兴,还将推出劲折优惠,并且头一遭地准备送出几件洁具。

买了橱柜就想买卫浴

继160多位读者参与“夏令营”第一站柏林地板超市的团购之后,上周日上午又有160多位读者参与了“夏令营”第二站东方邦太橱柜团购。让人意料不到的是,在家装俱乐部宣布即将开展卫浴团购的消息后,竟然有30多名读者当场报了名。

当天的橱柜团购现场,可谓热气腾腾、火爆异常。活动尚未开始,就有17位读者抢先下了订单。而随后的“体验橱柜DIY”以及“下定抽大奖”活动,更是激起了读者们的热情。短短的3个小时内,先后有45个读者下了订单。

活动接近尾声时,家装俱乐部宣布了将到科勒卫浴的消息。没想到,主持人话音未落,现场就爆出一阵欢呼声。有的读者举起

手要求参加,有的读者接过话头询问科勒团购的地点在哪儿,动作快的直接冲到服务台,拿起笔写下了姓名和联系方式。

读者彭女士兴奋地告诉记者,她跟随“夏令营”已走了两站,买了地板定了橱柜,淘了不少实惠。“你们最好把洁具、瓷砖、灯啊什么的都做一次团购,这样我就可以把主材全买齐了。像我这样的会员应该算是VIP了,有活动千万别忘了通知我哦……”

“卫浴大佬”要送洁具

团购活动持续火爆,读者没有料到;读者的热情如此之高,记者也没有料到;而对于科勒卫浴给出的团购优惠政策,记者更没有料到;这个一直坚持定位的高端品牌,在南京从没有做过送洁具的促销活动,这次竟然送起了洁具。

“按照科勒的定位和品牌影响力,我们平时除了门店折扣和一般的促销优惠外,很少有大力度的特价,更何况是送产品了。但

这次为了你们的活动,我们决定破一次例。”科勒江苏区总代南京金屋厨卫公司市场部经理谢兴松说。

据称,届时他们将准备两个游戏节目和四重优惠专供参与团购的读者。其中游戏部分,一是采取“开卷考试”的形式,与读者进行“我问你答”互动,只要答对问题就有奖品;二是价格竞猜游戏,他们将拿出花洒、龙头、台盆等产品让读者竞猜,谁猜中的价格与产品价格最接近,产品就归谁。也就是说,你即使不买任何卫浴,但只要猜中价格,就可以将“科勒”抱回家。

此外,科勒的国产件将实行全场6折优惠,在中国市场全面上市销售的进口件7折优惠,未全面上市需要预订的进口件为9折。在此基础上消费满3000元,他们将送价值为100元的抵用券。此抵用券可在购买其他卫浴商品或配件时,直接冲抵货款。同时还将有多款特价推出,现场下定的读者可报销30元打的费或免费停车。



活动贴士 卫浴团购今起接受报名

活动时间:科勒卫浴团购时间定于本周日上午9点30分至12点30分,仅限3个小时以内。

参与方式:希望参与的读者,今天起就可以拨打96060服务热线预约报名。需要提醒的是,报名时间截止到本周六上午12点,读者只有报名后才能在现场领取快报家装俱乐部的会员卡并参加本次活动。另外,已

加入快报家装俱乐部并持有会员卡的读者,如果希望团购科勒卫浴也欢迎参与。

报名电话:96060
咨询电话:025-84783564、84783629

活动地点:科勒南京旗舰店(江东北路129号,辰龙广场,河西向阳渔港往南150米左右,电话:025-86474833)

延伸阅读 百年传承的厨卫豪门

众所周知,卫浴属于时尚类生产资料消费品,在南京卫浴市场,一直是国外品牌占据消费主导,科勒就是其中引领时尚潮流并占有绝对份额的主流品牌之一,它以其独特的设计、品牌效应和产品品质深受消费者的青睐。

130多年以来,科勒矢志追求“每一件产品都要展现那个时代”的最高水准。目前他们的产品线不但涉及龙头、浴缸、面盆、便器、淋浴房等卫浴间全系列,还延伸到橱柜、厨盆、厨房龙头等厨房设备,做到了真正意义上的“整体厨卫”。

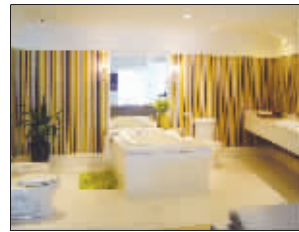
作为全球厨卫时尚的风向标,科勒所倡导的“优雅生活”的家居理念,直接触动着人们对于高雅生活品质的向往和热爱。正如他们的广告语所称:“无论在世界的哪个角落,科勒都保证消费者能感受到全球统一的科勒五星级酒店式的生活享受。”

科勒之所以敢于如此豪言,与其可堪永恒的设计有极大关联。在美国威斯康辛州的科勒总部,就建有一座3500平方米的高标准设

计中心。当地的顶级设计师几乎聚集于此,他们常常会用充满感性的色彩和线条,设计出令人惊叹的经典卫浴造型。用他们的话说,就是“科勒素来追求创新设计和卓越性能的结合,因此设计和制造的产品‘比艺术品还艺术’”。

“比艺术品还艺术”的卫浴产品,在南京就能看得见摸得着。去年3月16日,科勒在南京开出经营面积达1200平方米的大体量旗舰店,展示的产品涉及科勒全系列。其中不但包括DTV智能恒温淋浴系统、Purist Hatbox超概念坐便器、泡泡浴缸系列等精品,还展示有代表新古典主义风格的凯瑟琳系列产品等。

快报记者 胡永军



李洋卖场万元现金倾情奉送

报名电话:
96060

8月2日(本周六)上午,快报“家装建材团购夏令营”第三站将开进李洋地板超市位于南京江东南门金盛国际家居广场新店。李洋地板除了将推出一系列出人意料的超低价外,还特意为本次活动准备了万元礼金,只要在活动现场签单的顾客,都能获得100元现金。



送礼 万元现金等您拿

上周五,闻知快报“家装建材团购夏令营”正在如火如荼地举行,李洋地板随即产生了浓厚的兴趣,并同活动组委会取得了联系。李洋地板位于金盛国际家居广场新店刚开业,正想给新老顾客以回报,这样正好可以借助“夏令营”的活动。经过协商,8月2日也就是本周六,“家装建材团购夏令营”将和李洋地板携手,活动地点就放在金盛国际家居广场新店。

为了回馈快报读者,李洋地板给参加夏令营的读者送出的见面礼就是,只要现场签单,就送100元现金。“我们共准备了10000元。当然,我们并不会封顶。”李洋地板总经理李洋说。

好玩 玩游戏赢踢脚线

“地板铺好后,消费者最

担心的是不小心碰撞,导致表面留有划痕等,但李洋销售的多数地板可经得起消费者用钢刷随意磨刷。”李洋告诉记者,这就是品质的保证,没有金钢钻,怎么敢揽瓷器活?据了解,本次活动,主办方将准备一些地板,供消费者用钢刷来试试。

可以说,8月2日上午李洋地板卖场的金盛新店将好戏连台。为了让当天团购活动冰爽到底,现场大冰箱的冷饮随便品尝。在活动过程中,将举办两项小比赛,一个是飞镖,另一个是吹气球,只要签单就可以参加比赛。两项比赛的奖项分别设置如下,一等奖:20米踢脚线;二等奖:10米踢脚线;三等奖:5米踢脚线。

实惠 价格将一放到底

据李洋地板副总经理褚凯介绍,在8月2日上午活动当天,他们为消费者推出

一大批超低“冰爽”价位的实木和强化地板。如:仿古实木地板288元/平方米,同样质地的其他品牌为400-500元/平方米;二翅豆258元/平方米,同样质地的其他品牌为310-350元/平方米;相思木148元/平方米,同样质地的其他品牌为180元/平方米;圆盘豆218元/平方米;白蜡木228元/平方米;海棠木198元/平方米;番龙眼枫桦木198元/平方米;番龙眼188元/平方米。同时,李洋卖场还有数款强化地板(厚度12mm,不包括安装费),每平方米59元起售。

方便 到快报乘直通车

正值盛夏酷暑,为了方便广大读者参加这次地板团购活动,为了真正让大家在家装过程中少一些辛苦,“家装建材团购夏令营”活动组委会决定开通直通车。报名参

与本次活动的读者,可以到洪武北路55号置地广场现代快报社一楼集中乘车前往,请记住发车时间是8月2日(本周六)上午8:40。当然,如果您的家就在河西附近,也可以自行乘车前往。

活动贴士

活动地点:南京江东南门金盛国际家居广场负一楼B5号

游戏奖励:飞镖、吹气球一等奖:20米踢脚线;二等奖:10米踢脚线;三等奖:5米踢脚线。

咨询电话:86656167

直通车:8月2日上午8:40,在洪武北路55号置地广场现代快报社一楼集中,9:00准时发车。读者也可自行前往。

老总访谈

李洋地板卖场总经理李洋——要做地板行业的NO.1

据不完全统计,目前南京市场上的地板品牌有上百个,分别分布在南京各大家居卖场中,很多消费者在选购地板时既费时又费力。“本着以消费者为中心,为消费者提供更加便捷、更加优质服务的理念,我们产生了将李洋地板升级为地板卖场的想法。”李洋地板卖场总经理李洋认为,不管经营什么产品,都需要有不断创新的理念,好比我们曾经做过的重金寻找“李洋”活动,很多市民都打来咨询电话了解情况,认为我这样的活动有新意,很吸引人。当记者问及升级之后,地板卖场在服务上有什么不同时,李洋指出,专业地板卖场作为地板产品的流通终端,直接服务于消费者。可以说是为消费者提供了一种“一站式”的购物方式。

在金盛店的李洋地板卖场,记者看到,卖场专辟出“尊贵皇家”“神话仿古”“魔幻拼花”实木多层专区、强化地板专馆等专区。同时,为了方便消费者选购,李洋卖场根据不同的消费需求分成大众区、高档区、实木区、实木多层区、仿古区,等等。李洋说:“卖场

跟建材超市不同,尽管建材超市也集中了多个地板品牌,但是我们在产品的选择与搭配上做得更细。所以,我们更有信心做到行业里的NO.1。”

在地板市场整体遭遇寒流的今天,李洋地板卖场的经营模式,无疑给行业吹来了春风。对此,李洋地板总经理李吉权表示,从企业开始进行大卖场式的多个品牌经营后,市场份额比经营单一的品牌时好上很多,从销量上来看,也是一天比一天好。更重要的是,这一模式方便了老百姓,因为可供选择的的空间更大了,突破了以往的局限性。

为了进一步提升档次,李洋地板近期倾力装扮金盛江东门店,并提高产品品质,引进不少中高端品牌,李洋表示,要打造一个最高档的地板卖场。在产品的规划上,李洋地板近期重点推出了采用珍稀木材打造的皇家系列地板,这些都是采用诸如花梨木、红木等一些珍贵木材制造的。此外,李洋在南京以外市场有新的拓展计划,准备开设一些店面。

快报记者 陈勇民