

风云变幻,南京家居卖场谁主沉浮?

《居家》启动“新经济形势下的南京家居卖场”系列报道

红星美凯龙

[生存状况]

连锁经营,实力雄厚

与大多数企业的收缩计划相悖,红星美凯龙仍然坚持其在南京的拓展计划。明天上午9点,其在国内的第48家商场——红星美凯龙卡子门全球家居生活广场将正式宣告开业。对此,红星美凯龙卡子门广场主要负责人郭佑社表示,对于红星美凯龙而言,进驻卡子门店是一个十分重要的布局。

对于新店开业后的经营状况,郭佑社也充满信心。他说:“不论是在卡子门区域,还是在整个南京,经营面积约18万平方米的红星美凯龙卡子门全球家居生活广场的规模都是首屈一指的。另外,红星美凯龙在行业内的影响力是

毋庸置疑的,从这个店的招商情况也可见一斑。尽管目前的国际经济形势大背景并不好,仍然有不少业内知名品牌希望能进驻美凯龙商场。我们在品牌数量和品牌实力上,都有绝对优势,能给消费者提供更多的选择。再加上我们有全国连锁的优势,能够整合更多的资源,所以也可以给消费者提供更多的实惠。”郭佑社表示,红星美凯龙还将邀请南京知名家装设计师,带来他们近年来的成功作品予以展示。消费者在参观之余,还可与设计师互动交流。

据透露,明晚将在南京奥体中心举办演唱会的华语歌后蔡琴也将亲自助阵此次红星美凯龙卡子门全球家居生活广场的开幕仪式。

直降至4980元/个;千羽居的床垫,原价高达万元,现在也就只要980元/张。

风尚活动,汇聚一堂

活动当天,红星美凯龙还将安排多种风格迥异的活动供前来捧场的南京市民欣赏。比如现场将举办多个名品展示体验活动,还有轩尼诗的现场调酒秀、悍马车模秀。不仅如此,红星美凯龙还将邀请南京知名家装设计师,带来他们近年来的成功作品予以展示。消费者在参观之余,还可与设计师互动交流。

[近期举措]

名品特惠,超级震撼

开业期间,红星美凯龙卡子门全球家居生活广场内的品牌都将积极推出幅度超大的优惠。记者了解到,曾经吸引很多人的慕思床垫将再推399元/张的特价;芝华士转角沙发

直降至4980元/个;千羽居的床垫,原价高达万元,现在也就只要980元/张。

风尚活动,汇聚一堂

活动当天,红星美凯龙还将安排多种风格迥异的活动供前来捧场的南京市民欣赏。比如现场将举办多个名品展示体验活动,还有轩尼诗的现场调酒秀、悍马车模秀。不仅如此,红星美凯龙还将邀请南京知名家装设计师,带来他们近年来的成功作品予以展示。消费者在参观之余,还可与设计师互动交流。

[近期举措]

名品特惠,超级震撼

开业期间,红星美凯龙卡子门全球家居生活广场内的品牌都将积极推出幅度超大的优惠。记者了解到,曾经吸引很多人的慕思床垫将再推399元/张的特价;芝华士转角沙发

石林家居

[生存现状]

每一个动作都独具魅力

石林光华门广场和家家乐广场是如今石林家居集团最具发展潜力的两家店。眼下,卡子门板块一举成势,家家乐也因身在硝烟的核心地带而倍受关注。不少业内人士认为,家家乐一贯先发制人,返现促销、营销活动,每一个动作都有气势有魅力。

作为最早入住卡子门的综合性家居卖场,家家乐在平常年代风头一直都很盛,何况是在全球金融危机的大背景下。“家家乐要做南京最大的陶瓷卫浴旗舰店,要做最大的灯具水晶宫……”随着几座卫浴旗舰店基地正式落成,以及

据透露,明晚将在南京奥体中心举办演唱会的华语歌后蔡琴也将亲自助阵此次红星美凯龙卡子门全球家居生活广场的开幕仪式。

灯具水晶宫进入改造,这些口号还真成了现实。

石林家居连锁总裁姜玲说:“与旗下商户共进退,可以说是石林每个店发展的秘密武器,明年的日子到底怎么样,我们谁也不知道,但石林会坚持与商户一起面对。”对于未来,姜玲认为卡子门将成为最聚人气的家居板块确定无疑,而家家乐则将在家居门类的异化经营、发展规模等问题上更加明确自己的方向。

[近期动态]

两店联手 抱团出击

本周末,石林家居的促销活动策划得格外精心,活动命名为“赤壁之战”,由光华门和家家乐两个店联合出击。“我们准备了很多趣味游戏,保证让消费者买得实惠玩得开心。”“十万悬赏”是

指全城征集80名顾客,每人800元现金券,现金券全商场提现通用。

“草船借箭”是指凡12月6日凭家家乐报纸广告或者同行的宣传品即可在家家乐领取手电筒一个。

“智取华容道”是指凡在家家乐购物并在收银台付款的顾客,通过骑马、步行、坐轿三种形式,就有机会获得微波炉、购物车、《赤壁》电影票、取暖器、手电筒等精美礼品。

单独门类的产品本周末也有大规模促销,家具在成交价后满2000减百元现金,地板在成交价后满2000减200元现金,单笔购橱柜、木门、移门类产品满1500元并在收银台付清全款,直减100元现金+100元礼品。

月星家居

[生存状况]

投资1.8亿,大手笔兴市

除了深度反思,调整思路,积极应对危机,月星家居更是动起了真枪实弹,将现金砸向市场兴市自救。11月底,月星集团率先注入1.8亿元人民币推动市场的“兴市行动”正式拉开序幕。

在接受记者采访时,月星集团总裁丁佐宏指出,没有家具生产企业月星国际家居广场无以生存;没有经销商,月星无以生存;没有消费者,月星更是无以生存。所以,月星的1.8亿元投资将主要用于盘活工厂、扶持经销商和回报消费者。“注资重组困难工厂;采购工厂库存产品,促进资金周转;扶持经销商,增强经营信心;开展多种形式的回馈消费者活动;家

具以旧换新,让更多人购买家具。”

[近期动态]

12月起家具可以旧换新

从12月1日开始,月星家居广场的“家具以旧换新”活动将全面启动。相关负责人表示,消费者只需到月星家居逸仙桥店填写一张家具以旧换新登记表,就可享受家具以旧换新的服务。“你可以先到月星家居挑选心仪的家具;随后,专业的旧家具评估人员会上门为你评估旧家具价格,并约定上门回收时间;旧家具的出售款,将直接从新家具的余款里面扣掉,省去很多中间环节。”

月星家居的工作人员告诉记者,家具以旧换新既能促使消费者购买新家具,又能让旧家具免于被淘汰的命运发挥出二次使用价值,同时还可避免不必要的资源浪费。

卡子门家居大战

赤壁

12月6日 石林家家乐广场 石林光华门广场

两店联合开战

活动时间:12月6日~7日
活动地点:石林家家乐店(卡子门大街88号双龙街西站) 石林光华门店(光华路2号)

十万悬赏

草船借箭

智取华容道




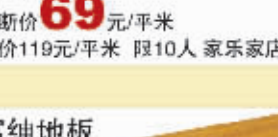



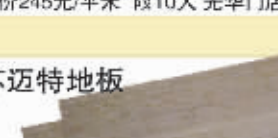
◎全城征集160名顾客,每人赠送800元现金券,12月6日石林两店同步抽出。
◎凭本广告或其他家居商场广告可得手电筒一个,12月6日上午,送完为止。
◎购物可抽奖,微波炉、购物车或《赤壁》电影票、取暖器、手电筒买就奖。

【驰骋沙场】

成交价后 地板满2000减200元

活动时间内单笔购地板满2000元并在收银台付清全款,每2000元直减200元现金,单张订单最高减5000元,特价和活动时间外订购的除外。

【横扫千军】8款商场买断价商品

<p>德品地板</p>  <p>番龙眼 买断价 118元/平米 原价158元/平米 限10人 家家乐店</p>	<p>圣象地板</p>  <p>PD7272系列 买断价 69元/平米 原价119元/平米 限10人 家家乐店</p>
<p>格尔森地板</p>  <p>金丝柚 买断价 159元/平米 原价330元/平米 限10人 家家乐店</p>	<p>富绅地板</p>  <p>山樟910×122×18 买断价 135元/平米 原价245元/平米 限10人 光华门店</p>
<p>生活家地板</p>  <p>红梅好木 实木多层 买断价 105元/平米 原价268元/平米 限10人 家家乐店</p>	<p>苏迈特地板</p>  <p>纤皮玉蕊柚木色760×127×18 买断价 88元/平米 限8平米/天 每户享受1次,光华门店</p>
<p>誉丰地板</p>  <p>二翅豆(龙凤桐) 买断价 258元/平米 原价288元/平米 限10人 家家乐店</p>	<p>世康实木地板</p>  <p>枫桦木(本色)910×122×18 买断价 136元/平米 原价288元/平米 限10人 光华门店</p>

详见店堂公告

SHILIN 石林家居连锁

家家乐广场:卡子门大街88号 电话:86976500
光华门广场:光华路2号 电话:85016500

七战七捷

地板篇

贴师表:家家乐每年三届地板节,年年七战七捷,商场

升级清仓 疯狂甩卖 3折起售

史无前例的疯狂甩卖 12月6日准时上演 更多优惠请见店堂公告



永隆家居
YONGLONG FURNITURE

更多信息请浏览:
WWW.NJYL88.COM

免费热线电话
400 886 1001

买家具务必货比三家!

第①连锁店 永隆家居河西店

江东中路188号奥体中心旁 **025 8640 8888**
公交线路 41/57/85/86/109/306 路兴隆路下

第②连锁店 永隆家居卡子门店

宁溧路266号麦德龙超市旁 **025 5242 8888**
公交线路 南金线/27/86/101/102/103/14路头岗站下

第③连锁店 永隆家居龙蟠中路店

龙蟠中路158号山水大酒店旁 **025 8698 4333**
公交线路 40/58/91/93路21世纪广场站下

红太阳家居

[生存现状] “红太阳”没有冬季

店如其名,“红太阳”始终能给人融融的暖意。自从结识了红太阳集团企划部的工作人员,每个月总能如期收到他们寄来的企业报《红太阳视线》。报上的大部分篇幅都是红太阳员工日常的生活写照,你能看见,他们快乐的横店之旅,秋游寒山寺的情怀,军训留下的感悟,新店开业的工作总结,运动会上的感言,拾金不昧的事迹。“身为红太阳人,从来就没有冬季;身为红太阳人,只有寄情于红太阳,为这寒冷的冬天送上一瓣心香。”

可能是心怀暖意的缘由,红太阳人策划的营销活动也延续了这股温暖的气息,从今年7月开始他们主打“绿色、环保、健康”的主题,陆续推出了送绿色植物套餐,送环保

永隆家居

[生存现状] 前10月营业额略有上升

永隆家居在南京共有三家分店,分别位于河西、龙蟠中路和卡子门商圈,一直以明码实价赢得消费者的信赖。“今年1月到10月,永隆家居的营业额和去年同期相比略有上升。”总经理万文仪透露,十一黄金周永隆家居推出了有史以来力度最大的促销活动——全场85折,所以10月份的营业额上升了10%到15%,但是进入11月份以来,营业额略有下滑。

高力国际家具港

[生存现状] “买就送”狠狠火了一把

11月,高力国际家具港推出了“买就送”的促销活动,具体内容“满3000送990现金”,在淡季中“火”了一把,获得了不小的收益。据高力国际家具港负责人介绍,11



检测,送保洁及网络电话初装费等活动,即使在九、十月的建材旺季,也始终没有推出大规模的返现活动。

[近期动态]

年末送礼 温暖你心

11月29日开始,红太阳家居迈皋桥店推出了以“年末返现,快乐扮家”为主题的活动,购物满2000元即可获得100元窗帘+工艺品现金抵用券。仅29、30两天卖

场的营业额已经突破了480万元,两天即送出2000套现金券,销售成果十分喜人。“时至年末,红太阳家居迈皋桥店会持续不断地推出了一系列力度较大的营销活动,这些活动都是充分从消费者的角度出发,切实的让利、用心的思考、体贴的关怀。虽然寒冷的冬天已经悄然而至,而红太阳家居迈皋桥店却依旧阳光明媚,将在这个冬季为消费者送去阵阵暖意。”

[近期动态] “升级清仓”促销开始

12月5日到30日,永隆家居三家分店将同时推出“升级清仓”的促销活动,全场货样三折起售。记者在打折清单上看到,打折的商品品类众多,大部分都在5折以下,其中新蓝天的餐桌椅原价880元/把,打折后只要176元/把。据了解,在12月的促销活动结束后,永隆家居过年前的促销活动预计不多。“元旦期间不会有很大力度的促销活动,因为一月份就过年了。”

三家分店将升级换代

“明年的市场需求不会有很大增加,但也不会减少,所以我们也分析了自己的优劣势,找出了生存之道。”万文仪向记者透露了明年的计划,永隆家居现有的三家连锁店将同时升级换代,从规模、档次、品牌、服务等方面入手,提升卖场的整体档次。其中河西店斥资4500万扩大整体规模,打造一个全新的永隆·圣马可国际家居广场,引进一些意大利知名家具品牌,同时明年上半年永隆家居的第四家分店将在亚东开业。

际家具港举行高档产品展销会。据了解,这些产品均为出口转内销产品,大部分为卧室套房家具。“这批产品本来都销往欧美国家,现在全部转为内销。不但在南京,在全国也很难买到,质量和环保都经得起欧美国家检验。”

[近期动态]

周末举行高档产品展销会

本周六和周日,高力国