

如果您面临装修,正在南京各大装饰建材市场中举棋不定,那么,这则新闻就将是您的福音。5月2日,超级建材盛宴即将在河西金陵国际家居负一楼的家居乐建材超市举行,瓷砖、卫浴、淋浴隔断、地板、橱柜、厨房电器、乳胶漆、电线、插座、锁具、电动晾衣架……一网打尽所有的建材产品。从现在开始,只要你提前拨打报名热线 68133030,不仅能获赠 200 元家居乐超市现金券,还将获得家居精美竹炭包礼品一份。

# 到家居乐超市 尽享劲爆时刻

## 拨打68133030,报上小区名即拿200元现金券,再送竹炭精美礼品一份

### 五一去抄底 家居乐全场派送现金

不会杀价的业主不用担心了,5月2日,去河西家居乐建材超市“抄底”吧!5月2日,家居乐推出底价优惠——瓷砖、卫浴、淋浴隔断、地板、橱柜、厨房电器、乳胶漆、电线、插座、锁具、电动晾衣架……小到管线角阀,大到橱柜衣帽间,14大部类建材集体联动,上万种商品齐刷刷亮出震撼折扣。

5月2日,您还将独享家居乐一年仅有一次“劲爆时刻”,家居乐将集结全品类、品牌厂家联合促销,并举行“百万现金大放送”的活动。另外,还有各大著名品牌超低价夜场抢购,店总坐镇 24 小时热线服务、家居顾问全程指导家装购材等优惠资源倾囊而出。

更让消费者惊喜的还有家居乐拿出的“独门秘笈”——诺贝

尔、马可波罗、爱诺法赛、鑫屋地板、美标卫浴、TOTO 卫浴、东方邦太橱柜、圣象地板……各类建材大牌全部参与,重磅惠民。

值得一提的是,作为可以实现一站购齐的家居卖场,家居乐的地板、木门、整体衣柜、楼梯、吊顶、板材等品牌商家也会全情参与,让消费者省心、省钱地购买到全部所需家居用品,所有商品都是明码标价,童叟无欺。消费满 1000 元就送 188 元现金券,多买多送上不封顶。同时,还有家居乐“家居顾问”现场免费出具“建材配置方案”,为您提供从产品选购到送货、安装等售前、售中、售后的一站式服务。

### 一站式购齐 店长 24 小时热线开通

家居乐建材超市负责人权晓棠表示,欢迎消费者在五一小长假期间来比价,“家居乐保证成交价均为全市最低价,超市的售后保

障也很完善,下定之后,只要不取货,30 天内随时随地可以退。”

据了解,五一期间,家居乐超市天天都有独家团购会,本报读者如果在团购中遇到任何难题,都可直接向家居乐店总 24 小时热线 68133030 直接反映。

从现在开始,只要你提前拨打报名热线 68133030,还有更多惊喜等着你,不仅能获赠 200 元家居乐超市现金券,还将为你送上家居精美竹炭包礼品一份。

据悉,家居乐还将在五一期间为有私家车的业主们配套特大免费停车空间,以解决停车难题。权晓棠说:“首先,家居乐地处河西万达金陵国际家居负一楼,交通便利,其次,这次优惠的商品几乎涵盖了一个家庭装修所需的所有材料,让业主真正实现‘一站式’购物。”据介绍,五一期间,板材、卫浴、五金、地板、油漆涂料、门业楼梯、橱柜、家具和装饰公司,都将拿出最低折扣,更有百余款接近出



五一期间到家居乐消费满 1000 元就送 188 元现金券

厂价的“零利润”商品等待您去抢购。

### 超长营业时间 五一将增加夜场活动

自从五一被缩水为三天小长假,消费者不得不为去购物还是去旅游而犹豫不决,即便是一整天工夫都用来挑选建材,恐怕还是不够用。据记者了解,南京的多数家居卖场营业时间都是截止到下午 5 点半左右,即使是法定节假日,也不过再延长半个小时而已。但是,家居乐建材超市为了方便广大业主购物,特意在营业时间上做了更为人性化的安排,“家居乐正常的营业时间是上午 9 点至晚上 8 点半,五一小长假期间,我们还有精彩的夜场活动等着您。”

此外,在家居乐购物,您不会发生扯皮、或者定金难退等麻烦事。作为一家管理规范、注重售后服务的建材超市,家居乐积极致

力于产品质量的保障、市场设施的完善等服务;消费者在这里购买的所有建材产品都经过家居乐超市采购体系的严格考核,符合国家“建材产品十项标准”,不必担心有害物质是否超标等问题;并且,“无理由退换货”、“差价赔偿”、“免费送货”、“免费上楼”、“家居顾问”等一系列规范都能让每一个在家居乐消费过的业主,真切感受到贴心、放心的购材服务。

快报记者 董婷婷

### »相关链接

5月2日,家居乐建材超市“劲爆时刻”报名方式:

电话:68133030 (报名可获 200 元现金券及竹炭精美礼品一份)

地址:南京市河西建邺万达广场金陵国际家居负一楼



瑞宝镜花缘壁纸

# 商家促销手段多 你最买账哪一种

一年一度的“五一”假期,对于家居厂商来说无疑是一年之中重要的黄金销售旺季,同时也是各个企业展示品牌实力,比拼品质和价格优势的前阵地。

2010年的“五一”长假就在眼前,为抓住这难得的销售旺季,各大家居企业早已厉兵秣马、重装上阵,使出浑身解数:打折、返券、抽奖、买赠、底价促销、清仓、样品……各种促销手段纷纷出台,哪种促销手段消费者最买账呢?

## 典型案例 1

### 爱依瑞斯15周年庆 99位顾客将获免单

2010年是爱依瑞斯集团成立的15周年,公司为感谢全国广大消费者15年来对爱依瑞斯的关怀和支持,将在“五一”期间启动“十五华诞,感恩中国”百万豪礼感恩回馈全国消费者的大型让利活动,以行业内前所未有的方式给消费者带来真正的实惠,以实实在在的感恩回馈,让消费者全面领略软体家居领军企业带来的真情厚意。

记者了解到,在本次爱依瑞斯感恩回馈月活动中,对于在5月30日前购买爱依瑞斯家具的新老客户,爱依瑞斯将给予金额5000元的99个免单大礼,在5月1~9日购买爱依瑞斯沙发、套床的顾客

免费赠送价值1600元的人体工程学乳胶枕一对(男、女款式各一个)。免单大礼的获奖名单将在5月30日抽奖结束后在爱依瑞斯网站上公布。

此次促销活动将在爱依瑞斯全国300多个专卖店同时启动,南京也不例外。除了幸运抽奖之外,爱依瑞斯(南京红星中央路店)还将推出满2000送1100元现金大礼的活动。

记者点评:尽管五一期间各家居厂商促销的力度都很大,但是像爱依瑞斯这样,做出近百名消费者免单的促销让利举措,在业内也实属罕见之举。“免单”、“送现金”,这些促销形式都能让消费者直接受益,值得推荐。

买账指数:★★★★☆

## 典型案例 2

### 瑞宝壁纸五一一大促销 明码实价欢乐“五加一”

夏日还没到,瑞宝壁纸的夏季促销却已启动了。自4月16日至5月10日,瑞宝壁纸推出了“夏日倾情——欢乐五加一、瑞宝真情谊”大型优惠促销活动,诚意回馈消费者。

据了解,瑞宝壁纸此次促销活动的力度之大和形式之透明前所未有,一方面精心挑选了灵动、北欧印象、律动、莱茵晨曦、镜花缘、时光、盛世华章等中高端瑞宝主流

热卖产品为本次活动的主推版本,同时针对这些版本采取了全国统一零售价的明码标价销售形式,确保消费者在全国各地都能享受到明码实价、公平透明的价格优惠,这在国内壁纸行业还属首次。同时,针对灵动(花韵)、北欧印象、律动、莱茵晨曦、镜花缘等产品,瑞宝还推出了“五加一”的促销政策,即每购买五卷壁纸将获赠一卷,折合下来优惠率将近八折。根据瑞宝历来的促销惯例,没有明确列出优惠幅度的产品一律给予8.8折的广泛优惠,使得喜爱其他系列壁纸的消费者也能够自由选择。

记者点评:长期以来,壁纸市场的价格体系一直比较混乱,要么是低质低价,不合格、低档次的产品通过低价来招揽顾客;要么是虚折高礼的不诚信促销,也就是故意把原价标高,然后打成很低的折扣来欺骗消费者,或者通过赠送冰箱彩电等高价促销礼品来吸引眼球,误导消费者。而瑞宝壁纸采取的这种对部分产品进行全国统一零售价并进行公示的方式,做到了“价格诚信”,真正让利给消费者,让更多中国消费者能够体验到壁纸这种艺术感和个性化极强的家装产品。这对于改变目前壁纸行业标价混乱的局面起到了积极的推动作用,瑞宝壁纸作为壁纸行业的领军企业也为行业的健康发展做出了表率。

买账指数:★★★★☆

快报记者 王燕

### »潮流播报

## 点击2010地板最流行

富林地板南京地区负责人张礼宏说,耐用、低碳、时尚、舒适、艺术是关键词

今年买地板,要着重比较哪些方面?五一到来之际,快报《居家》记者采访了富林地板南京地区负责人张礼宏,请他为广大消费者指点迷津。据张礼宏介绍,耐用、低碳、时尚和舒适,将成为2010年地板消费的关键词。

### 耐用

关于耐用,其实包含两个含义,第一是耐磨,第二是使用寿命要长。张礼宏以富林的LV镜面地板为例做了介绍。“每一片纯真地板都达到了AC3(≥6000转)甚至是AC4(≥9000转)的耐磨等级,不仅可以用于居室的铺装,同时也满足了公共场所的铺装要求。另外,LV地板的关节卡扣技术可以解决接缝处易脱落、易受损的缺陷,保证地板长时间使用也不会出现毛边现象。而B1防火等级则能有效地避免由于烟头等燃烧物的灼烧而给地板造成的损坏,使地板长期保持整洁、美观。”张礼宏说。

### 低碳

低碳是个时髦的新词,从去年哥本哈根会议结束后,全球就刮起了一阵低碳风。富林集团也在低碳方面做出了努力,2009年推出的“超自然系列”以免胶合为产品主要核心价值,完全避免了因胶合产生的环保问题,受到了广泛推崇。

除了富林地板,大自然、鑫屋等地板品牌也提出了低碳理念,而这也预示着未来几年低碳将成

为地板业最流行的创新热点,当然也是消费者的选购热点。

### 时尚

时尚、艺术是地板业永久不衰的追求点,随着地板行业对地板表面处理工艺的日趋重视以及消费者的价值取向越来越时尚化,时尚+艺术的创意思路开始被地板行业追随。

据张礼宏介绍,富林集团已将“时尚不失内涵,经典而不守旧”列为核心价值。为了让产品更加富有时尚感,富林先后多次与国内众多艺术家、时尚设计机构进行探讨,创造了强化地板A V 字型时尚倒角、U 型倒角,为地板注入了更多时尚与新鲜活力。

### 舒适

随着人们生活条件的不断提高,单纯的物质享受已经无法满足消费者的需求。现在不少消费者都是靠感觉来购物,“视觉感受、体验感受、精神感受……感觉舒服才会买,否则再便宜也不会去问。”张礼宏介绍说,富林集团发布了一份关于消费者对地板最关心的几个问题,35%以上的人选择了“舒适”,也就是我们说的一种感觉。这个比例甚至超过了人们对价格的关注度,可见,消费者的舒适度已经成为消费时不可忽视的因素。“今年3月起,富林集团已经开始对这种舒适感觉着手进行研究,相信未来也会受到更多地板企业的重视。”快报记者 王燕