

2015 枣庄日报和枣庄晚报消费者信赖诚信品牌展示即将启动

家居装修市场向来以鱼龙混杂、诚信缺乏而不得人心,许多外行的准装修市民更是胆颤心惊,害怕一不小心就会上当受骗,甚至导致家庭财产受损。为了让广大枣庄市民能够放心装修新家,枣庄市主流媒体——枣庄晚报从2012年底开始,首次在枣庄市以媒体的力量向广大市民推荐消费者信赖的家居装修品牌,2年来,得到了广大市民的认可,也让优秀的家居品牌脱颖而出。从盲目的东奔西走,寻亲问友,到现在按图索骥。2014年已经接近尾声,在谈及今年家装市场行情时,不少枣庄市建材商家均发出摇头叹气的类似感慨。而今年房地产市场的不景气,也让许多商家都把希望寄托在2015年。

如何奋战2015年?

一边是市场感叹消费者越来越难找,而另一边是许多刚性装修需求的市民依然在不辞辛苦地四处找装修、八方买建材,不少市民仍在为如何选择家装公司、怎样买优质建材而苦恼;一边是商家摇头叹气声称活动越来越难搞,而另一边是消费者越来越看不懂商家到底想干什么?2014年枣庄市的家装市场,让许多老资格从业者不知如何是好。

市场是最好的试金石,口碑是行动得来的,生意从市场上来,答案同样要在市场上找。

2013年,20个家装建材品牌用行动诠释了抢占市场的方法;2014年,

20个家装建材品牌用无声的发言,证明如何在大环境不好的情况下赢得信任和购买;2015年,专家预测家居市场行情仍然不容乐观,在如此大环境下,枣庄市家装建材行业的精英们,你们做好准备了吗?

翻看两年的“消费者喜爱信赖家居品牌”上榜名单,有的是昙花一现,或者还在苦苦经营,有的是两年上榜,自愿接受媒体的监督,大众的评判,这个勇气来源于对自己品牌的信心;来源于对自己服务的认可;来源于对自己产品品质的自信。

酒香不怕巷子深的时代已经过去,做得好,那就让更多人去知道,而媒体作为一个服务平台,推荐好东西、好品牌是义不容辞的责任。

2015年度的消费者信赖诚信品牌活动即将开始,我们拭目以待,期待有新鲜的力量加入我们,也期待更多三连冠的出现,做好一年容易,做好两年努力一下也可以,三年呢?四年呢?坚持优质服务不倒,坚持品质不降,说说容易,在诱惑面前,可能会为了一点更多的利润牺牲长久的发展,推荐是一种荣誉,更是一种责任,我们欢迎更多有担当的企业加入我们!

链接: 枣庄晚报推荐家居品牌”由来

2012年底,首次刊登“市民最喜爱的家居建材品牌推荐榜”,然后把信

誉好、品质高、深受广大消费者欢迎的建材品牌在晚报上进行公示,推荐给更多的市民,这一举措深受正在装修或正准备装修消费者的欢迎,让优秀的装修公司、高品质建材能够为枣庄市民打造高品质家居。

2013年初,在许多热心读者的一再要求和积极参与下,消费者信赖家居建材品牌”正式亮相。晚报推荐品牌”活动的初衷是便于市民省时、省心、省力地购买到高品质建材。

2014年,晚报推荐家居品牌继续壮大,获推品牌多达56个,基本都是行业领先的品牌,产品质量可信。三年来,除了个别品牌因受到业主投诉被清退出推荐品牌队伍外,其它品牌的产品和服务均得到了广大枣庄市民的认可。

2015年,你还能加入推荐品牌队伍吗?你能够成为“三连冠”吗?《家居》编辑部希望自认为品牌形象不错,能给消费者带来高品质家居生活的建材品牌能继续参与到该活动中来,相信你们在收获“知名品牌”的荣誉时,还能收获丰硕的定单。毕竟,通过媒体树立一个品牌并不容易,而通过媒体和消费者一起参与的形式宣传一个产品则容易多了。

《家居》咨询热线:3127930、18863239159

森博家居 万斤爱心大白菜免费送

步入冬季,蔬菜的价格可谓水涨船高。家家户户开始买入蔬菜,尽管现代都市人的菜篮子从不缺各类精细菜,但萝卜白菜,仍然是枣庄市民冬季不可或缺的品类。森博家居回馈广大业主的支持与信任,自11月29—30日,为业主送去爱心大白菜,由此,白菜君作为小使者隆重登场!万户业主,今日你“百财”了吗?每天在森博家居免费发放,万斤鲜菜发完为止,先到先得!

传递正能量 家居正精神,森博家居门前排起了长长的队,新老业主秩序井然的免费领取大白菜。据悉,本次免费派发大白菜现场每个人可免费领取2棵,共万斤的大白菜发完为止。现场如此长的队伍,让负责派发的工

作人员不由得加快了派发速度,轮番上阵。虽然万斤的派发量很大,搬运、整理、清扫也很消耗体力,但的森博家居工作人员却乐此不疲,“能够为菜农、为业主做些有意义的事,是我们森博家居的社会责任。”

森博家居负责人告诉记者,得知今年枣庄市大白菜喜获丰收,有些菜农的销路却遇上了难题,许多菜农辛辛苦苦种植的大白菜苦于销售无门,眼看收获的季节即将过去,还有大量的白菜积压,菜农们的心里特别着急。公司为此雇用车辆,联系菜农,购进万余斤的大白菜,免费送给市民,公司还会继续开展更多的公益活动,回馈枣庄市民。



揭秘家居市场的“最低价”

商家是如何做到每次活动都是“最低价”的呢?“价格战”背后又暗藏何种玄机呢?

近来,家居市场上各品牌之间的“促销大战”愈演愈烈,业内促销活动已经常态化。虽然每场活动的主题不同、形式有别,但是降价始终是商家惯用的杀手锏。商家每次活动都在承诺“全年最低价”、“全市最低价”、“工厂价,买贵返还”等。

于是就有人质疑,商家一年会做多次活动,每次都承诺“最低价”能是真的吗?但是,商家每次保证“最低价”时都是底气十足,并承诺“买贵补差”。商家是如何做到每次活动都是“最低价”的呢?“价格战”背后又暗藏何种玄机呢?

“最低价”产品为厂家特供品

据了解,在家居市场竞争处于白热化的形势下,商家每次促销确实会有一定的让利幅度,但是所谓的“全年最低价”是否属实却经常无法考证。

商家每次做活动都极少会承诺店内产品全部为“全年最低价”,而是只选择个别款式的产品冲击销量。这些“特殊”产品多为经销商从生产厂家专门申请的“活动产品”,这类产品的款式或是颜色看似与店内平日销售的某些产品类似,实则却存在细微的差别。厂家对这些产品的销售场合要求非常严格,同一款“活动产品”一般只会出现在同一城市的某一场促销活动的现场。这也是商家在提出“全年保价”时底气十足的原因所在。

缺乏比较对象,消费者自然无法对商家提出的“全年最低价”予以否认,但是这种没有比较的“最低价”究竟能为消费者带来多少实惠确实是个未知数。

“最低价套餐”每次组合都不同

据悉,有些商户提出的“全年最低价”其实并不是针对具体的某款产品,而是专门针对一些“组合套餐”提出的。



此类“套餐”一般包含产品较多,品类也较全面,再加上商家信誓旦旦的“保价”承诺,对提升商家销量十分有利。

但实际上,这种“套餐”是否为“全年最低价”消费者同样无法找到比较对象,因为“聪明”的商家断然不会每次促销活动都以相同的产品去组合一成不变的“套餐”。正因为每次促销活动的“套餐”内容都会呈现出一些新面孔,所以商家的“最低价”猫腻才不会露馅。消费者不要迷信“最低价”

其实,无论市场竞争如何激烈,商家也不太可能“亏本赚吆喝”,多数商家之所以争先恐后地提出“全年最低价”的承诺,只不过是吸引顾客下单的权宜之计罢了。

消费者在选购产品时,一定不要一味追求低价位并迷信商家所谓的“全年最低价”;当遇到“全年最低价”产品时一定要认真比较下该款产品与店内其它类似产品到底有何差别,材质、产地是否一致,漆面、棱角等处理工艺是否相同,板材厚度是否“缩水”,售后服务是否“打折扣”等。总之,选择家居产品一定要多比较,多了解,切忌“冲动”消费。“全年最低价”听起来确实令人很放心,但实则上却也难逃忽悠消费者之嫌。

走进怡景丽家国际建材家居广场系列报道(二十六)

怡景丽家国际建材家居广场·枣庄店12月6日盛大开业

怡景丽家开业最“惠”购物攻略

12月6日,怡景丽家国际建材家居广场·枣庄店盛大开业!空前盛“惠”,放价全城,没有什么促销比开业更实惠,没有什么活动比开业更疯狂!怡景丽家疯狂开业季,带给你的除了还是震撼!本篇为您详解怡景丽家开业最“惠”购物的持家攻略!

攻略一:购物抽房子·抽车子·抽金子

12月6日—12月7日,在怡景丽家消费满1000元的顾客即可填写抽奖卡一张,参加抽奖,房子·车子·金子,疯狂抽!满2000元填写两张,以此类推,买得越多,中奖机会越大(12月6日未中奖者,抽奖券自动卷入12月7日的抽奖箱中)。

攻略二:12月6日,怡景丽家现场发售 500万现金,疯狂返现!

12月6日,香港巨星李修贤携众大腕亲临怡景丽家国际建材家居广场·枣庄店举行现场签售会,一字千金,500万现金,疯狂返现!

活动期间,只要您提前购买签售卡,并在12月6日明星总裁签售期间获得明星总裁的现场签字,便可获得5%—15%的现金返现机会,买1000最高返现150元!

攻略三:500万装修基金惠补全城 火爆预约

怡景丽家国际建材家居广场·枣庄店,500万建材、家具装修基金,惠补全城!

开业期间,装修基金在享受所有优惠的基础上,直抵现金,单张销货单满1000元可直抵现金100元,以此类推,最高

可抵1000元,让您轻松置家,一步到位!(注:定货单、买断品、特价品不参加本项活动)

攻略四:1000辆法拉利BIKE、10000台液晶电视、名牌冰箱、空调、香奈儿Perfume、GUCCI古驰奢侈品、米兰时尚之旅双飞10日游 无需抽奖 疯狂返送

无需抽奖,活动当天只要您购物满一定金额就送米兰时尚之旅双飞10日游、香奈儿Perfume、GUCCI古驰奢侈品、名牌空调、法拉利BIKE等豪华大礼!

攻略五:10000款建材·家具名品 商场独家买断 最高补贴99%

工厂直供,万款建材、家具名品、商场买断再补贴,10000款建材、家具精品超低价抢购,抢到=赚到!

攻略六:价值1680元限量版捷克水晶酒具,疯抢全城

凡在12月6日、7日在怡景丽家购物且单张定销货单实缴金额满2000元的前300名顾客可获得价值1680元限量版捷克水晶酒具一套。您可凭定销货单以及身份证等有效证件领取奖品。12月6日仅限前200名,12月7日仅限前100名。

攻略在手,持家不愁!12月6日,怡景丽家国际建材家居广场·枣庄店盛大开业,还有更多精彩,等你发现!12月6日,怡景丽家,我们不见不散。



园开二度 瑞嘉·容园传奇再续

15#楼90—130 揽景高层 11月29日开盘纪实

11月29日,瑞嘉·容园15#楼90—130㎡揽景高层如期开盘,当天成交117套,转签率达96%。15#楼从开始认筹至开盘,仅2周的时间,能够取得如此成绩,足以证明客户对容园品质的认可,对高品质生活的向往。

开盘近罄,一日劲销9成

29日清晨,枣庄的初冬乍暖还寒,但湿冷的温度并没有影响广大购房者的热情,前期认筹的准业主陆续如约而至,选房等候区座无虚席,一起前来选房的家属都坐到了洽谈区等候。上午9:58,开盘活动正式开始,准业主们按照认筹顺序逐个进入选房区选房,因开盘的价格在认筹期已公示,故准业主们对自己心仪的房源早已心中有数,进入选房区便立即落定,签约活动进行的非常顺利。

城央、水景、学区,起价仅3780元/

笔者在抽奖区遇到了刚成为容园业主的刘女士夫妇。刘女士说:“我和老公第一次看到容园的品质,就感到非常喜欢和向

往!上一次8月30号的开盘,就因为下手太迟而没有选到如意的房源,这一次,自己是志在必得的。首先,从大盘来看,容园位于市城区的核心地带,老城和新城的配套都能享受;其次,容园周边有着近千亩的东湖水景公园,内部还有着5万方臻美国林,绝对的城市公园住品。而且,这里还有着非常优越的教育配套:重点中学枣庄三中、鑫昌路小学、东湖实验小学近在咫尺,孩子的未来教育更让我放心了!”

五重大礼,钜惠全城

笔者从瑞嘉房产了解到,开盘当天,瑞嘉·容园推出五重钜惠犒赏购房者。首先,办理“存5000抵5万”的VIP客户,可享受总价减45000元/套的优惠;按揭贷款可享受总价2%优惠,一次性付款可享受总价3%优惠;认购后七日内签约,可多享受1%的优惠;开盘当日15#楼购房成功,交付时,赠送太阳能;开盘当天成交客户参与抽奖(2万、3万、4万等值车位优惠券)。

项目地址:市中区建华西路北侧与西沙河交汇处
容园热线:5210 777 5210 888

