

# 家居促销亟待改进 “总裁签售”还能火多久

从2009年开始,总裁签售先是盛行于京城,全国各地随后争相复制,在家居业迅猛发展起来。尤其是2010年以来,很多品牌无论是单店活动还是品牌全城联动都很流行总裁签售,甚至很多卖场开业必有一个环节。总裁签售似乎已成为家居建材企业常规的促销妙招,然而,总裁签售真的会屡试不爽吗?

## 总裁签售是给打折促销找理由

让利优惠、折扣价、特价商品……凭借着价格优惠,各品牌的总裁签售会曾经一度出现火爆场景。然而虽然同为“总裁签售”,实质内容却存在着很大的不同。

2009年某知名地板企业一年以内以总裁签售的形式办了四场促销活动,每次都以“当天参加签售的客户可享受史无前例的总裁签售价”为口号。而有业内人士称,这家地板企业每次总裁签售的促销产品都一样,签售价格也一样,每次都称本次签售价格最低。“甚至有些签售的价格比普通促销的还高,反正消费者也不知道哪次最低。”该业内人士称。

而在众多挂名“总裁签售”的活动中,我们也发现,有些活动并非真正是总裁来做签售,而是大区经理、营销经理甚至地区总代理在做签售,往往老百姓兴致勃勃地排队等老总签售,厂商要么说老总没来,要么随便找个人假借老总名,“反正消费者不认识老总。”他表示,“只要真的提供超低价折扣就行了”。

有业内人士坦言,近年来随着楼市新政的出台和其他因素的影响,市场有一定的疲软,企业希望在逆境中通过不断让利及各种活动,给广大消费者提升更多消费信心。但是如果在非节假日凭空去做些促销活动,

消费者可能会对你的让利额度产生质疑。而通过总裁签售这样一个平台,来告诉消费者商家提供的是“总部直供的特惠”,比卖场或当地代理商自己搞活动提供的优惠要更具可信度,“其实把总裁请出来提笔签售,不过是给打折促销找个理由。”

## 消费者在意的是让利和服务

日前,某网站对消费者的消费倾向做了一项在线调查,调查结果显示,有62%的网友明确表示自己对标明折扣力度的促销活动感兴趣,仅5%的网友表示自己对单纯的签售活动感兴趣。这一结果不免让人心生疑惑:既然消费者更喜欢实实在在的促销,对谁来做签售并不怎么“感冒”,为什么商家还要前赴后继地加入总裁签售大军?

其实总裁签售最大的吸引力在于它击中了消费者的“信任点”。推出企业领军人进行签售,首先表现出的是企业的诚意,而总裁的儒雅、睿智、亲和,也往往对企业形象的树立有着推波助澜的作用,再加上总裁所代表的“总部直供特惠”让消费者更加信服。试想,被总裁签售吸引而来的消费者,最终看到的只是地区代理等,又如何不对商家推出的折扣心生疑虑?

目前市场上也有一些企业只管推出总裁签售活动,签后就不再管,以致产品安装都成问题。某业内人士指出,大量签售必然导致销售量的上升,随之带来的则是产品集中安装、送货、售后服务等一系列问题,这些问题处理不好的话不但会引起消费者抱怨,甚至对企业自身形象也是一种致命的打击。相比之下,有些企业的总裁签售则在低价折扣基础上,对服务做了进一步的深化,提出先行赔付、一个

月无理由退换货等政策,赢得了消费者认可。

## 总裁签售还能火多久?

近日,有媒体报道,哈尔滨市一家大型家居建材商场的总裁签售会上竟然在很长时间内空无一人。业内人士披露,因为各品牌地板的价格战打得太狠,不搞活动的时候都会把价格降至六七折甚至五折以下,因此总裁签售这种常见的销售作秀方式并不会使市民“感冒”。由此可见,对于这些只是单纯提供产品折扣的“总裁签售”,消费者迟早会感到疲乏。

综合考虑成本等诸多因素存在,产品应该是涨价的,但是由于当前的市场状况严峻,企业都不敢涨,不仅如此,还要拼命打折促销吸引客流,提升销售额。让利消费者当然是好事,但是如果最终影响到产品质量,最后受到伤害的就不仅是消费者了。现在总裁提笔签售虽然容易,但是试想有一天消费者拿着这一纸亲笔签名去投诉质量问题,老板们又该何其尴尬?如果不做更多品质保证,总裁签售“总裁经济”只能沦为被消费者一眼看穿的促销噱头。或许老总们该想一想,除了折扣,总裁签售还能给消费者带来什么?

现在家居业品牌效应越来越明显,很多业内人士指出,一味地打折促销不仅自身利润难以保证,而且还会损害企业一直精心打造的品牌价值。营销只是一种手段或是形式,最根本的就是要保证产品质量和服务,只有“上好的产品+优质的服务+有效的营销”才能取得真正的成功,家居业的“签售”营销究竟能火多久,那要看它能给消费者带来多少的实惠。

## 春季装修昼夜温差大 如何扬长避短避免返工

时值四月春暖花开,正是装修复工高峰期,但春天正是乍暖还寒的时节,昼夜温差大、南方潮湿北方干,给当期施工造成了一定障碍和日后返工的隐患,面对春季天气的影响,我们应该如何扬长避短,做出哪些防护措施呢?

### 昼夜温差大墙面“流泪”

出门前没关窗,结果,该死的,晚上回来,新刷的墙漆惨不忍睹:天花滴水、墙壁全是水印,像是在流泪一样”

### 天气冷热不均瓷砖裂纹

“买的大品牌还是很贵的地面瓷砖,刚铺上去没两个星期呢,某一天早上不知道为什么突然就自己裂了一条条纹”

### 水分难干木器出现雾面

“新定制的家具刚上完木器漆,正等着干呢,结果放在那晾却不知道起了一层雾一样的东西,这下怎么办才好?”

### 春季装修防护攻略

#### 区别气候南北春天天气差异大

不分地域气候一味处理春季装修建材,很容易会弄巧成拙,事倍功半。一般来讲,南方春季潮湿为主,北方春季则以风大、扬沙、干燥为特点,天气变化较大。

- 1、南以木工油漆防潮为主,一般来讲,南方春季空

气湿润,泥瓦施工没受什么大影响反而极为有利,防御重点应该放在木工施工和油漆施工的防潮上。

- 2、北以工序成品保护为主北方春季天气变动幅度大,若没对已做工序进行好成品保护,将很容易降低装修质量。同时注意妥善存放建材以及做好墙面刷漆防风沙工作。

- 3、南方要合理安排工序,春季有周期性特点,合理安排工序可有效避免潮湿影响,建议先做好泥瓦以及水电改造项目,清明后天气转暖再做木工、刷漆等工序。

### 木工技巧 春季木工返修隐患最大

木工几乎在每个家庭或多或少都会用到,但自身极其珍贵,无论是春季,无论是南方的潮湿还是北方的干燥,木料都十分容易随着季节变化膨胀或收缩。

- 1、先放屋内三天接地气,春天木材买回来之后应该在屋内放置两三天和地气相适应(室温最好维持16-18℃),并且不能放在风口或者暖气旁,码放整齐,防止风干变形。

- 2、施工要预留伸缩缝春季制作家具、安装木门时要预留好一定缝隙,铺装木地板墙边至少预留1厘米左右伸缩缝,并采用膨胀率低的塑料胀塞固定龙骨与地板。

- 3、完工尽快将表面封油板材随天气“湿胀干缩”,因此进场后立即刷上一层封闭漆,完成制作后尽快进行封油工作,隔断水分挥发、避免出现变形收缩等问题。



**居然之家 Easyhome** 装房子 买家具 我只来 居然之家

全年仅此一次 **居然放肆**

仅限2天 > 4.18-4.19

- 满1000元送1000元 (全场通用券, 面值100元, 共10张, 满3000元使用一张)
- 10000桶洗衣液免费送
- 大家来找茬 若发现在居然之家所购置的同一商品的价格高于当地其他商场, 居然之家差价双倍返还!
- 100个免单大奖 最高4999元
- 免费抽金条
- 五一提前大放价 价保五一

地址: 枣庄新城市政府西行2000米 电话: 0632-5296555

新年装新家晚报来补贴 最低500元、最高20000元

晚报让你的新家更安全、免费验毒、监测工地

价比品牌,以期让您的家装历程更省心放心。本报主办的大型公益活动,“新年安家·家居补贴”申领将在1月举行读者见面会,而补贴申领也将在本月告一段落。补贴申领报名进入倒计时,还未报名的读者可拨打3127930/18863239159进行报名。关注《枣庄晚报》家居,您可以看“枣庄晚报家居版”继续投票评选您满意的家居品牌。

2015“福满全城”购物消费节·枣庄晚报读者团团组成活动,“新年安家·家居补贴”将向待装修业主发放500-20000元的家装补贴。准备装修的业主,可报名申领建材消费补贴。此次活动现场,由活动组委会审定认证的多家活动试点家装公司、建材品牌、家居品牌将现场接受消费者的咨询。由于场地有限,参与读者众多,所以提前报名的消费者可优先至活动现场,进行咨询、填报、申领。

从拿到新房钥匙那一刻,每个人都在为不远的幸福居家生活开始畅想,从基础改造到选购材料到施工验收,我们在整个装修过程中接受到的品牌并不比那些新鲜的家装术语少。如何从数百个品牌中遴选出自己满意放心的目标,对于很多第一次接触装修的市民是个头疼的难题。

《枣庄晚报》家居版从2015年1月初开始,为大家家装主理家装过程中必需的三大环节(卖场、家装公司、材料)的几大高性

## 市民信赖诚信品牌展示

