

本周锐品牌



何谓刀锋品牌?简而言之:站在潮流前沿,顺应时代趋势,锋芒毕露,锐意创新,大破大立,所向披靡并影响着我们的生活。去年“有大事”,今年“抢工厂”,全省十四市州联动拓客,百店消费力于一时一地集中引爆,在团购会、砍价会整体失色的今天,圣象仅凭单个品牌,就打造了一场家博会的人气。它在全国发起“拯救孤儿地板”行动,剑指三无地板,提供免费维修和以旧换新,6年以来使数以万计的消费者受益,这样的圣象,值得掌声。
■记者 张丹

一个品牌打造一场家博会的人气 圣象地板:刀锋品牌的时代意义

3月31日,圣象地板推出开年以来首场工厂抢购会,湖南国际会展中心人潮拥挤,来自全省的近万名消费者亲临现场,在圣象地板总裁曾欣的带领下“抢工厂”。

工厂直购、最高直降60%、全场地板49元起,十四市州、百家门店共同发力,消费者从各地乘坐大巴奔赴长沙,其中最早的一班车,清晨七点就已抵达会场。14个收费窗口在现场一字排开,10台POS机严阵以待,迎接蜂拥而至的下单人群。

事实上,工厂直供会并不是圣象首创,但圣象将这一模式的优点发挥到了极致。工厂直供会对于商家的品牌和诚信要求极高,每一次短兵相接,绝不仅仅是成单那么简单,其背后的品牌管理、产品质量、售后服务等工作都要全面跟上,这也是砍价会、直供会发展到后来屡遭诟病饱受质疑,最后逐渐遇冷甚至出现大规模退单的原因。

在2012年圣象“有大事”全国清仓特卖中,湖南分会场战绩辉煌,长沙也因此成为了今年“抢工厂”活动的全国首站。据圣象地板湖南区域总经理王彦明分析,成功就是简单



3月31日圣象“抢工厂”活动现场。

的事重复做,圣象的“工厂直供”没有别的秘诀,它的核心,是真正的底价、过硬的品质和可靠的售后。而每年启动的“拯救地板孤儿”行动,也为圣象品牌形象和口碑加分不少。

3月23日,由国家统计局中国行业企业信息发布中心举办的“第十七届(2012年度)全国销量领先品牌信息发布会”在人民大会堂隆重举行,在发布报告中,圣象强化木地板、圣象实木复合地板、圣象实木类地板分别荣列

2012年度全国同类产品销量第一位,至此,圣象地板已连续17年获得强化木地板全国同类产品销量第一名。

对此,圣象地板总裁曾欣表示,企业的做大做强与企业文化和发展理念密切相关。多年来,圣象明确品牌的定位和诉求,严格控制产品质量,满足消费者对于美好家居的需求,同时通过提升服务标准,打造行业好口碑,正是这些简单却务实的举措,赢得了市场和消费者的认可,将圣象推送

到今天的位置,也使圣象能有更多的资本来回馈社会,影响行业。

眼下,圣象正致力于积极提升全球化的资源和布局,打造完整的绿色产业链,涵盖速生林、基材、工厂、研发、设计、营销、服务7大环节,全程控制绿色品质。对于圣象来说,绿色不是负累,而是新的商机,只有商机才能诱发出产业变绿的内生动力。用品牌的力量推动环保,是圣象作为行业领军企业的责任,更是使命。

广式全装倡导者 帝豪装饰拓址新迁

近日,广式实木定制全装模式首创者帝豪装饰拓址新迁,在侯家塘商圈海利大厦3楼全新亮相盛装开业,同期投入使用的还有面积达3000平方米的超大规模家居体验展厅,立足核心CBD的霸气尽显。

“装修工艺看广东”,在许多消费者心目中,广东工艺代表了高品质和美观耐用。作为粤派家装的杰出代表,帝豪广式工艺的优势体现在多个方面,例如:运用木质基层和腻子基层防潮,有效防止发霉;采用双层石膏吊顶隔墙有效防火阻燃;采用硅藻泥生态涂料,有效消除甲醛、苯等有毒物质,更生态环保等。

在“轻装修重装饰”理念的推动下,体验式消费、一站式购齐家居宅配等产品已成为热点。扩张开业的帝豪装饰拥有3000平方米的展厅,为业主提供包括主材、工厂化定制、家具,甚至软装在内的一站式全包精装服务实景体验,不仅涵盖整体衣帽柜、储物柜、橱柜等工厂化定制产品,还包含床、沙发、桌椅、茶几、床上用品、窗帘等品牌家具及软装,以及广式实木全装的所有材料配置。

据帝豪装饰董事长彭计明介绍,帝豪广式实木定制全装已与意大利蜜蜂、意大利金丝玉玛、美国科勒、圣象、大自然等上百款知名材料品牌组成战略联盟,内容包含基础装修、主材、软装、家具和电器全装,为业主提供包括设计、主材、家具、配饰、家电、施工一站式服务,真正实现拎包入住。

值得一提的是,在帝豪材料展厅,还专门设有一个广式工艺展示区,消费者可以一目了然地了解广式工艺的特点和功能。
■记者 张丹

欧亚达抢跑五一“夜问”全城 放肆4小时上演大咖预热秀

作为家居行业上半年的重要节点,正值换季的五一小长假向来被看作一年业绩的晴雨表。因此尽管距离“五一”还有一段时间,行业大鳄们已经开始摩拳擦掌积极赶考,预热五一小长假的意图十分明显。

4月19日18:00至22:00,欧亚达家居高桥国际馆将以“欧夜·家具不眠夜——首场家具大咖预热秀”拉开“我是名品家居”五一促销大戏的序幕。届时,超百家家具大咖将

联袂出击,以购物折上折、巨额返现、金条现金大奖以及直逼底线的工厂价格,提前迎接五一小长假的到来。

据悉,此次欧亚达家居“我是名品家居”五一大型促销活动将从4月19日持续至5月1日,以“让利共赢”的主题贯彻始终,共分三个阶段开展。19日夜宴当晚,欧亚达家居将特别推出入场券准入制,凭10元入场券进场的顾客不仅能免费参与抽奖,赢取千元大礼,购物还可享受商场巨额返

现,更能获赠2000元神秘大礼。此外欧亚达家居还将重磅推出“51元就能买家具”的实惠活动,超百余名品家居只需51元即可换购回家,更有5.1元神秘品牌家居用品等待秒杀。继开场之作家具大咖预热秀之后,家具大咖首场秀及家具大咖压轴秀也将轮番上演,更多精彩将持续揭晓。

欧亚达家居高桥国际馆负责人表示,本次活动经过了充分的前期筹备,持续时间长,活动力度大,希望能为消费者提

前送上一份五一超值大礼,不仅能享受到现场让利和大奖惊喜,还能获得由欧亚达提供的金牌服务。多年来,欧亚达家居一直致力于打造长沙地区的超五星家具购买体验,自2012年4月起,欧亚达家居高桥国际馆在行业内首推“3+5城市群免费送装计划”,送货地址在长沙、株洲、湘潭、岳阳、常德、益阳、娄底、衡阳范围内的顾客,均可享受免费的送货和安装服务。
■记者 张丹

经济信息

“碧桂园会——高尔夫沙龙”活动正式启动

高尔夫不只是单纯的休闲运动,更是一种难以形容的吸引!威尼斯城在4月9日晚7点带头打响了湘渝区域碧桂园会——高尔夫沙龙的第一枪。此次活动规模盛大、持续周期长达3个月,是碧桂园·威尼斯城、碧桂园·山湖城、山水桃园等多个项目联合举办。从正确握杆到动作节奏,从动作

平衡到稳准击球,客户都可以在教练的专业指导下进行,让参与者以最快的速度学习、提高、并享受高尔夫带来的乐趣。据工作人员透露,目前活动主要针对挥杆练习,通过两到三个月的挥杆、推杆练习,最后将甄选较高水平选手参加青竹湖高尔夫邀请赛。

在教练的一对一指导下,

从站姿、握杆、击球、练习到自由挥杆,大家对高尔夫产生了浓厚的兴趣,纷纷表示支持。四月,正是大地回春,鲜花初绽的美好季节。据悉,四月里碧桂园·威尼斯城将有几场值得期待的活动:春天最美的集市——滨河公园业主集市,拥抱和风暖阳——松雅湖踏青等活动。

2013年3月22日—4月22日,【碧桂园·威尼斯城】业主小孩享优先报名入读碧桂园威尼斯中英文学校,学位分秒递减中!2013住碧桂园·威尼斯城,让您的孩子比您更成功!78㎡享118㎡,买一层送一层。岛居无可复制,LOFT梦想·家!买即住。欢迎致电:0731-8487 8888

麦济格地板

环保精定制 自然全实木 绿色零甲醛 低碳可地热

同质实木地板同城最低价

心动价格定制 精制环保涂料
真材实料交货 精选A类板材
精心质量管控

诚心诚意让利 自产涂料降低成本
同质同城最低 厂家直销减少成本
仓储销售控制成本

地址:长沙市岳麓区坪塘蓝天村石塘组
电话:0731-88508788

欢迎到店指导 欢迎来电咨询