

刚性需求激发消费者的购买热情——

莲城家居市场“双节”期间掀起促销热潮

本报记者 毛鸽



(资料图片)

金秋装修季又逢“双节”，莲城各大家居卖场、品牌家居商家的促销活动一个接着一个火热推出，市民的装修热情、购买欲望也异常高涨，莲城家居市场促销热潮涌动。

“双节”期间，家居商家促销活动力度大

记者了解到，“双节”期间，市区各大家居卖场、品牌家居商家大力度的优惠活动陆续震撼推出。10月3日，记者在莲城家居市场看到，部分家居卖场与建材商家劲爆促销正在火热进行中。丰富的促销活

动，不仅渲染了节日气氛，而且让消费者尽享实惠，折上折、满就送、零购物抽奖等活动纷纷推出。

采访中，水木装饰负责人告诉记者：“大多数想装修房子的消费者平时没有时间，都是趁着放假来进行装修咨询、建材选购，同时秋季又是装修的黄金季，大批刚需消费者加入新房装修的队伍，引发了新一轮装修潮。放假期间来店里咨询装修的市民不断增加，为家装行业带来了许多商机。”

居然之家许昌店负责人告诉记者，“金九银十”是消费旺季，居然之家许昌店在

“双节”期间推出众多优惠活动，莲城市民在这段时间来买家具、选建材，除了能享受到前所未有的震撼低价、巅峰实惠外，还有机会获得精美大奖。

记者了解到，刘德华倾情代言的梦天木门“双节”期间震撼让利送惊喜；锦绣刺绣墙布全场大酬宾，签单不仅享受最低折扣，还有更多惊喜；新丝路无缝免胶壁布交订金送豪礼；诗尼曼全屋定制巨惠让利，有意向的消费者可到店内选购。另外，太阳花暖通、升达地板、大信整体厨房/全屋定制、大自然地板、皇派门窗等家居品牌在假期里都推出了大力度的让利

活动。

刚性需求激发消费者的购买热情

记者了解到，一部分装修完房子的消费者要搬新家，许多年轻人要购买婚房家具，还有一些市民想参与促销活动来节省一部分装修费。“双节”期间，这些具有刚性需求的消费者不再观望，一系列大力度的优惠活动彻底激发了他们的购买热情。

“我们的房子住了将近6年，随着孩子慢慢长大，想更换一下家里的家具。放假这段时间，各大家居卖场促销活动不断，我们一有时间就到各个卖场转转，对比一下，看看哪家的产品价格更实惠，想购置一些回去。”正在居然之家许昌店选购家具的杨女士告诉记者。

“本来是给孩子装修婚房准备的，结果看到价格这么优惠，款式又非常喜欢，于是忍不住多订了一套定制家具，含有酒柜、鞋柜、衣柜和床。”采访中，正在诗尼曼全屋定制签单的李女士表示。

诗尼曼全屋定制的工作人员告诉记者：“放假这几天，我们诗尼曼的定制家具销售不错，两个店的工作人员都忙得很，每天要接待很多咨询、选购产品的顾客。大部分客户都已经提前看好了产品，就等着搞活动的时候来买单，这样能够享受更实惠的价格。”

居然之家许昌店的工作人员表示，“双节”期间，市区各大家居卖场销量都不错，居然之家许昌店也不例外，这与刚性需求带动消费有关。装修房子、入住新房的消费者多了，布置婚房的年轻人也不少。众多品牌家居商家抓住这个机会推出的“心动价”让利活动，着实让消费者收获了温暖与惊喜，市民反响也很好。特别是居然之家许昌店，产品全、品牌多、价格优、服务好，有需求的市民可以来居然之家许昌店选购。

千万家庭的“经验”让装修不再后悔

本报记者 赫欢欢

大多数首次置业的消费者，对于装修技巧知之甚少，很容易因为不懂“行”而手忙脚乱。因此，9月底，许昌报业传媒集团开展了“看工地、比质量、选装修”活动，旨在让大家选到信得过的装修公司。

俗话说，装修就是个遗憾工程。就算做再足的功课，房子装修完毕后，总有不满意的地方，不是有些地方设计不合理，就是有些设计不实用……

为此，记者走访了本地上海慧世装饰、许昌水木装饰等多家装修公司的设计师，整理了千万家庭的装修经验，让消费者装修不再后悔。



(资料图片)

厨房篇

厨房水槽下面记得要安装插座和防溅盒，以后想装热水器会很方便，相比装修这个大工程，插座和防溅盒看起来微不足道，不装的话后期会很麻烦。再者，墙体内的暗盒一定要选择质量比较好的，不然拆装几次后两边用于固定的螺丝卡子就容易坏。

开放式厨房要慎重选择，炒菜时油烟味满屋都是，并且家具很容易沾上油渍。注意不要选择门板式垃圾桶和台面垃圾桶，夏天打开柜门会很臭。菜盆的水龙头最好选择能用手背开关的。

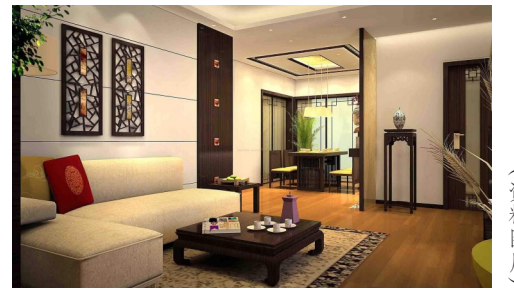


(资料图片)

卫生间篇

卫生间的台盆最好是台下盆，这样水不容易溅出来，不会有积水问题。建议卫生间的瓷砖不要选择小瓷砖，不但人工价格高，而且容易藏污纳垢。卫生间是潮湿地带，最好不要安装木门，不然不到半年木门便会因为潮气大而变形。

马桶边记得留电源插座，方便装智能马桶。不要选择玻璃浴室柜，极易留下污渍痕迹，难以清洗。双杆毛巾架实用性差，基本不会往里壁挂杆上挂毛巾。卫生间和厨房预埋的管线记得做好标识，这样可以防止后期安装时损坏管线。



(资料图片)

客厅篇

地面打算铺实木地板的，尽量别选樱桃木，水曲柳地板也要慎重选择，最好选橡木。地板颜色太暗容易见灰，太素又不耐脏，注意折中选择。酒柜、装饰柜尽量别做开放式的，看着是挺漂亮，但很容易积灰，打扫起来很麻烦。走道和楼梯比较长的话，一定记得安装双控灯，这样晚上走动的会比较方便，特别是家里有老人小孩的。



(资料图片)

卧室篇

装修时尽量多做衣柜，而且衣柜的储物最大空间要能放下长裙和男士的大衣。根据家具尺度，规划好插座的位置，如有误差会很麻烦。床下注意安装灯的开关，这样就不用再下床关灯了。选床时尽量选不带柜子的，以便透气。



(资料图片)

阳台篇

阳台注意用防水涂料，不然遇上大风暴雨天，阳台会进水。很多人购买带烘干功能的洗衣机，后来发现不实用，厚衣服、浴巾仍是烘不干，还是让太阳消毒最实在。如果有条件的，可以购买智能晾衣架，既省事又漂亮，特别是冬季不怕衣服晒不干。

千万家庭吐血总结的装修经验，不要等装修完才后悔莫及，让我们离一次就装出美丽爱家的目标越来越近。

是噱头还是服务？是来真的还是玩套路？家居卖场刮起“社交式品牌体验风”

本报记者 胡永鑫



(资料图片)



(资料图片)

近年来，家居行业出现了一种新颖的营销活动：邀请消费者去店内，不介绍产品、不搞促销，而是教消费者做皮具、插花、茶道等手艺。这种活动被业内称为“社交式品牌营销”或“交互式品牌体验”。

为什么在家居行业销售压力增大的情况下，他们不着急推销产品却教人做手工呢？这种营销模式会给消费者带来什么“实惠”呢？这种活动是营销噱头还是真正服务消费者？

个性化的体验能吸引潜在客户

邀请知名老工匠教消费者做皮具、学茶艺、学茶道……这些新颖的活动受到不少消费者的喜爱。

此类活动，往往只需发一个微信通知，就会吸引很多消费者参与。为什么这种活动如此受欢迎呢？

业内人士认为，现在的都市人更具有猎奇心理，喜欢个性化、独有化的东西，而此类活动正好可以满足消费者的这一需求。活动形式新颖，消费者会有好奇心，参加活动还可以自制手工品并打上自己的名字，这件东西就具备独有性和收藏性。

现在的消费者在消费时都非常理性，对消费体验的要求也越来越高，放松舒适的购物环境再配上有趣的活动，能吸引不少消费者。比如，有家店开设了体验专区，不仅有手工活动，还提供书与咖啡，让人感觉是在一个公众休闲空间。从以前的递杯水、提供水果，到现在的休闲生活体验空间，企业的营销模式不再那么直接和功利化，消费者的接受度也更高，会吸引更多的潜在客户。

企业品牌意识崛起，家居品牌集中化加快

在家居行业销售压力增大的情况下，家居企业为什么不急着推销产品，却教人做手工呢？

业内人士认为，目前企业的获客成本越来越高，通过这样非功利的活动，让消费者来体验串门式的

休闲生活，聊聊生活聊聊天，自然也会聊到家具方面。这种自然而然的轻松方式，既达到了企业的品牌传播目的，又给营销带来了更多机会。

伴随着家居产品的工业化、标准化，再加上近年来国家对工业环保生产的严格要求，家居品牌集中化加快，未来可能会出现寡头品牌和细分寡头品牌，此类活动应属于“品牌营销”的延伸，标志着家居行业的品牌意识开始崛起。未来的家居产品质量会进一步提升，拼的是品牌影响力。企业通过此类有温度、有黏性的活动可以让消费者更好地感知品牌内涵，了解品牌文化，提高对品牌的认可度。

家居企业不仅要提供优质产品，而且要倡导优雅的生活方式

此类活动是否能让消费者得到真正的“实惠”，而不是感觉“被套路”了？家居企业需要做的就是真正抓住消费者的心。

当前，消费者的消费理念日趋成熟，那些靠耍嘴皮子的企业已经几乎没有市场。只有始终为消费者着想、为消费者带来实惠的企业，才能赢得消费者的信赖。家居企业不能只是卖家具，还要通过一些有趣的社交活动，带领消费者发现生活的意义。消费者不仅需要富裕的物质生活，而且需要富裕的精神生活。

“我认为，家居企业应该有责任和引领消费者发现生活的乐趣。所以，企业做活动不要太功利，谁是在传承文化，谁是在做一时的噱头，消费者心里有数。”居然之家许昌店相关负责人告诉记者。

看懂规划图，买房更清楚

项目位置在哪儿？配套设施有啥？楼栋分布咋样？

很多有经验的购房者进入售楼部时目的明确，以了解项目的详细信息为重点，与置业顾问侃侃而谈，收获的信息量也很大。但是缺乏经验的购房者很苦恼，面对偌大一个楼盘，方方面面的问题那么多，实在不知如何下手。其实，要了解楼盘，一个重要信息来源就是小区的规划图。业内人士告诉记者，正规的楼盘规划图都会在市规划部门的官网上公示，购房者可以自行查看，从而了解该楼盘的很多信息。

项目的方位

很多购房者潜意识里会认为所有的房子都是朝南的，所以会直接忽略掉项目的方位问题。

业内人士提醒购房者，项目的方位要根据地块而定，很多不规则的地块很难做到正北正南。所以，这就需要购房者仔细看规划图，从而判断该项目的整体朝向。“在政府部门公布的正规规划图上，一般都有一个指南针的箭头，箭头所指方向即为正北方。大家可以以此判断，而不能以售楼中心的项目示意图来判断。”该业内人士告诉记者，项目的方位可能会影响房屋的采光，如果不注意，很可能因为方位的失误购买到采光不足的房子。

小区道路规划

项目规划图上肯定会显示未来小区的道路规划。购房者通过规划图，可以了解小区的安静区与热闹区。

在挑选楼栋和楼层时，购房者可以通过对小区道路的考察，选择一个相对安静的生活环境。一般来说，小区都会规划超市、幼儿园、健身区等配套设施。如果购房者喜欢安静，最好避开这些设施。如果想享受这些配套设施给生活带来的便利，就选择靠近它们的楼栋。

楼栋分布

从规划图中，购房者可以看出楼栋的数量与分布情况，还能通过楼栋的分布状况了解楼间距的大小。

业内人士提醒，楼间距对居住生活的影响主要有两个方面，一是采光，二是保障隐私。购房者通过看楼栋分布图，可以大概估算出楼间距的大小。选购房屋所在楼栋时，要尽量避开楼间距小的楼栋。另外，楼间距的大小也可以反映出小区容积率的大小和居住的舒适度。

停车场规划

停车场的规划包括停车场的位置和车位数量，以及地下停车场的出入口位置等。通过了解，可以获悉该小区的车位数量与停车是否方便等。

一般来说，选择房屋不要离停车场太近。一方面是因为离停车场太近会增大出行的风险；另一方面，如果购房者住在低层，那么，离停车场近就容易受到噪声污染。

景观配套

从规划图中还可以看出小区的景观配套、生活娱乐设施的规划等内容。景观配套是丰富日常生活的需要，也是高性价比小区的一个判断标准。

一般来说，小区内都会规划一个包括绿化、水系、雕塑等的主景观区，靠近主景观区的房子价格一般会比其他位置的房子价格稍贵一些。