

3·15 促销接近尾声,众品牌几家欢乐几家愁

# 卖场促销季里的小硬伤

今年3·15消费者权益保护日恰逢周四,考虑到工作日人流较少,济南各家居卖场从开始策划3·15促销活动时,就已将时间段拓展为包含3月10日、11日和17日、18日两个周末在内的近10天时间。除少部分家居品牌将3·15期间的优惠活动延伸至3月底以外,目前各家居卖场声势浩大的“3·15促销季”已接近尾声,各商家战绩如何?消费者又有何感想呢?晨报记者连日来对各卖场3·15促销动态进行跟踪走访后发现,“3·15”这趟“促销列车”并不容易赶,卖场促销季也有“硬伤”。

## 宣传车轮战 有商家赔本赚吆喝?

稍有留心的消费者会发现,此次3·15活动,无论卖场还是品牌商家都在宣传上下了很大功夫,从户外广告到媒体宣传,从大幅海报到店内重装,为了拉动销售业绩,各品牌不惜下重本。如此一来,消费者不免质疑“羊毛出在羊身上”,如此庞大的宣传成本会不会已经加在了产品的销售价格中呢?

晨报记者为此走访了包括升达地板、欧派橱柜等大品牌在内的几个参与此次促销活动的商家,无一例外均得到了否定答复。升达地板销售人员王先生告诉记者:“我们的活动都有总部支持,现在的消费者都很精明,如果连宣传成本都附加在产品上,或者因此而提升产品价格的话,那销售状况肯定会受到影响。”

居然之家北园店某软装专营店店员刘小姐却对此有着另一番看法。她告诉记者,为在3·15期间有更好的促销效果,该品牌从3月初就开始宣传,但从3月10日、11日两天的销售情况来看,效果并不理想,而原本这两天被他们当做3·15活动期间销售能有所突破的重要时间点。“店内需要拿出一部分钱来

运作这类活动,现在看来,下单数量并没有太大提升,可能竞争太激烈了吧。”刘小姐说。

## 建材下单量增长快 “可退单”承诺伤不起

记者在走访中发现,地板、瓷砖、卫浴、墙纸等建材类家居品牌在3·15促销期间成绩最好。

相比家具,消费者更愿意买建材的账,这是为何?红星美凯龙大自然地板销售人员陈女士告诉记者,这与春季装修者居多有关。很多人选择在春天着手装修房子,尤其是今年准备结婚的年轻人中,有不少利用3·15优惠活动为即将开工的新房装修选购建材,所以地板、瓷砖之类建材专营店进入3·15促销季之后销售有了可观增长。但她同时表示,此时的销售增长并不能全部归入销售业绩,这又是何呢?原来,很多商家为了吸引更多消费者,作出了“下订单后不满意可退单”的承诺。对此,马可波罗销售人员表示实属无奈之举:“多数消费者冲着这个承诺会选择促销期间的特价产品,预交订金即可预订下此时的折扣,也就是说,消费者在交全额货款或提货之前这段时间内均可享受此时特价,在此期间如有更低折扣则自动改低,但毕竟从交订金到提货有很长一段时间,消费者在此期间如果执意退单,我们也是允许的,所以虽然政策很优惠,但这中间还是存在客源流失的问题。”

## 小店价更低? 消费者乐得奔实惠

在各家居卖场铆足了劲拼3·15促销时,一些个体小店或建材批发市场也在利用3·15的噱头大搞优惠让利,同样一个品牌,大卖场里的折后价仍比小店高出很多,出于经济实惠方面的考虑,不少消费者选择“逛

大卖场看样式、走小店家下单子”。

在欧亚达北园店西侧某墙纸专营店中,店长刘品胜给记者讲起了其中的门道:“经济实力很强、不在乎这点差价的消费者咱暂且不考虑,更多人当然希望花更少的钱办更多的事。我们店里3·15期间也推出了优惠活动,像爱舍等名牌墙纸推出了特价款,限量抢购价160元起,同样的产品,在大卖场的店里搞活动也得比这个贵三五成。”

记者在走访北园水屯路几家家居小店后发现,此类小店的人气比卖场里还要高。谈及为何不在大商场下单,前来选购五金件的李先生表示,自己更倾向于选择“看得见的实惠”,“我对比过大卖场和这儿的产品,虽然搞活动,但是同样的产品,卖场里的价格还是贵很多。设计师来帮我选的,质量上应该没问题。”不过李先生也坦言,“小店里的东西是需要花时间淘的,好东西虽然有,次品也不少,还是得仔细甄别。”

记者在近几天的走访中还发现,不少商家在参与卖场促销活动的基础上还推出了特色活动,品鉴会、环保牌、折上折的噱头随处可见,对此有消费者表示“看看容易下手难”。纷繁多样的促销活动既吸引了消费者的目光,也在一定程度上造成了消费者的“选购障碍”。合理适度的促销本无可厚非,商家急于提升销售业绩的心理也可以理解,但以后是否可以多多研究消费者的选购心理,从便于消费者作出决定的角度出发,也许更能促成愉快的“家居消费之旅”。

如果您在家居装修或采买建材的过程中感到自身权益受到侵害,如果您有任何家居方面的维权问题有待解决,可发邮件至 ykn110518xcb@126.com,或通过 QQ2269297729,或致电 0531-85196452 与我们联系,新晨报愿在维权路上助您一臂之力。

## 稳重实木里的灵动感觉

随着人们在选购家具时对环保材质的要求越来越高,清新自然的实木家具逐渐受到越来越多消费者的青睐。但对于年轻人来说,实木家具“稳重有余而灵动不足”。其实,各个实木家具品牌为迎合年龄层偏低的消费者对于时尚的追求,也不断在新产品的研发上下工夫。“家居‘心’发现、泉城‘乐’淘宝”,本期,晨报记者向您推荐几款实木家具,带您一起体验稳重实木里的灵动感觉。

### 高低床

**品牌:** 香港恒信家具 童话森林系列  
**材质:** 实木  
**济南参考价:** 3800元  
**推荐理由:** 居住空间有限?高低床不失为节省空间的很好选择。因为空间造型的特殊性,实木高低床在设计上十分多变。此款高低床上床为儿童床,下床为双人床,既简约又实用。



家居“心”发现



### 沙发

**品牌:** 曲美家具 北欧阳光系列  
**材质:** 实木+布艺  
**济南参考价:** 6500元  
**推荐理由:** 年轻人概念里“实木=老气”的公式应该调整一下了,此款沙发以实木为底、布艺为核,搭配下来相得益彰,时尚感十足,简约而大气!圆润的布艺包边设计将实木棱角分明的小弊端隐藏起来,是否更添几分灵动之气呢?

### 衣柜

**品牌:** 香港恒信家具 童话森林系列  
**材质:** 松木板材  
**济南参考价:** 3500元  
**推荐理由:** 如果你正准备为孩子打造儿童房,或者为即将出生的宝宝准备一份礼物的话,此衣柜不失为上佳之选。以松木为主材,在造型上下工夫,一个可爱的鼻子、一双有活力的眼睛,仿佛衣柜也会说话呢,相信宝宝也会为之倾倒吧。



(本版文图:晨报记者 杨焯宁)

晨报记者在走访中搜罗了济南部分品牌家居3·15期间推出的促销信息,供读者参考。

### 大自然地板 3·15 “打倒十三差”

大自然3月1日-15日开仓放价,以全国联动形式推出3·15期间至尊优惠,多款实木、实木复合、强化地板价格大幅下调。大自然地板济南站将在3·15期间推出“购买有礼”活动,有丰厚奖品等待您。

#### 马可波罗瓷砖

活动期间特别推出10款特供单品,由厂家直供、限量销售,部分600×600规格瓷砖36元/片,800×800规格瓷砖68元/片,内墙瓷砖低至9.8元/片。活动期间全场瓷砖低至7折,3户以上团购可在原有基础上再优惠2%;客户交款满3000元可参加抽奖,奖品丰厚。

#### 升达地板盛大促销季

森林风情、原木时代、层林秋韵、木玉古韵4个系列地板半价酬宾;玉木瑾雕、佳木玉绣新品促销价168元/平方米、148元/平方米。更有多层实木地板、三层实木地板尊享价198元/平方米、288元/平方米。

#### 杜菲尼卫浴

活动期间多种配件免费赠送,消费满2000元可返现金100元,满3000元可返现金200元,满5000元可返现金500元,满10000元以上可返现金1200元。部分产品低至3.15折出售。

#### 欧派橱柜、衣柜

见面礼:进店客户均可获赠精美礼品一份。  
定金礼:预交橱柜定金1000元,送价值1188元的幸福生活大礼包。

预交衣柜定金2000元,送价值2380元的富安娜幸福霓裳家纺大礼包。

特价礼:特价橱柜9980元/套,特价衣柜7540元/套。

尊享礼:购买非特价橱柜产品,折后送电器、水槽。

购买衣柜皮纹系列产品,买门板送柜体,最低折扣相当于6折。

#### 高盛家居

3·15期间推出惊喜折上折,购买高盛家居旗下任意两个品牌产品的顾客,可在原有优惠的基础上再享一个点让利。

#### 百V橱柜

全场7折起,多款超实惠特价橱柜限量销售,先到先得!

#### 名拿红木地板

3·15期间携手济南欧亚达家居北园店举办“首届明拿红木家具鉴赏会”,特价红木地板3折起,消费满额红木地板送红木家具,签单赠送环保竹炭及紫砂生态杯等好礼,3月17日、18日更权威红木专家莅临店内,对红木材质的古董、工艺品等进行现场鉴定。

#### 顾家家居

3·15期间推出“顾家家居幸福行动”,提供多款特价沙发供新老客户选择。消费者进店后选出最喜欢的一款沙发并给出一条建议、留下联系方式后,即可获得感恩礼品一份。活动期间签单满10000元以上可获赠VIP贵宾卡2张、亲情卡2张。