

6000份答卷 6000个回声

《社区消费白皮书家居卷》受访人群分析

治大国如烹小鲜,构筑一个家,或者打造一个品牌,都需要文火慢炖仔细经营。在开源节流和降低风险方面,大量的数据调研以及技术分析显得尤其必要。

套餐和点菜、壁纸和涂料、地板和瓷砖,哪一个将在未来更具生命力?消费群体的变更,将带来怎样的产业变革?合理的家居消费环境,至少要达到什么样的期待?有哪些需求尚未满足?有哪些底线必须尊重?

以长沙社区文化节为平台,我们面向百大社区发出问卷,由湖南省社科院财经研究所、湖南商学院工商管理学院提供学术支持,收集问卷30310份,最终过滤筛选出有效问卷6000份。

当最终的几千份调查问卷摆在面前,我们发现,每一份问卷背后都是一个具体的有观点有诉求的社区居民,每一个人都具有现实的消费体验和消费需求。这使得数据统计和结果分析过程异常琐碎和艰难,我们也因此更加确信,将这些原始碎片拼接起来,才最为接近真实状态,也更具借鉴和参考意义。

从受访者的性别比例来看,女性受访者占54.3%,男性受访者占45.7%,女性受访者比例高出男性受访者比例8.6个百分点。女性更愿意就家庭装修方面发表自己的看法,对于家居的构想更为具体,也更愿意接触到细节。

从受访者的年龄来看,受访者的年龄段分布主要集中在“25~30岁”(24.9%)、“35~45岁”(23.4%)、“45~55岁”(17.8%)三个年龄段。处于这三个年龄段的受访者占到总比例的66.1%,他们作为家庭主要成员,也是当今市场购房的主力军,对家庭装修活动具有相当大的话语权和决策影响力,对这几个年龄段的受访者进行深入研究,将更有效地挖掘出长沙市消费者对家装建材卖场品牌选择的整体需求和偏好。

从受访者的文化程度来看,“本科”占35.9%、“大专”占26.2%、“高中、职中、中专、中技”占19.4%、“双学位、硕士及以上”占9.8%、“初中及以下”仅占6.5%。这意味着,70%以上受访者的文化程度“大专及以上”。这部分人群的文化知识相对丰富,在表达其观点和意见方面的能力更为充分,也就使得相关的数据更具参考价值,在相当程度上确保了调查数据的质量。

■记者 张丹



万家丽家居建材广场活动现场。

年终分红特卖“惠”千万红利等你抢 万家丽特卖“惠”12月9日盛大启幕

12月9日10:30—20:30,万家丽家居建材广场将拉开年终特卖“惠”的序幕,联合全球1000多家工厂、集结上10万种商品,以年终抄底回馈广大消费者,集中引爆全城消费力。万家丽承诺:本次特卖“惠”系全年最后一次,让利幅度绝无仅有,所有产品均由工厂以年度最低出厂价直供,消费者如有买贵,不但差价10倍返还,还可一次性获得5000元奖励。

据万家丽负责人介绍,本次年终特卖“惠”最大的亮点当属万家丽家居建材广场广泛整合厂商资源,只和厂家或一级总代理合作,通过三方联合让利,因而能保证真正推出“工厂直供价”商品。除“价格全市最低 买贵十倍退差”之外,万家丽同时承诺,活动结束后,非定制商品只要不影响第二次销售,60天内无条件退换货,万家丽对所售商品负全责。

除了10万款商品抄底价特供,特卖“惠”更有多重意外惊喜。活动当天,前1000名到场消费者可

凭邀请卡及彩票免费领取精美礼品一份。同时,购物即可参与20:30准时举办的购物中奖活动,抽取西门子双开门冰箱、西门子滚筒洗衣机、TCL43寸彩电、格兰仕微波炉以及美的电暖器等礼品,全场将共送出68项大奖,可谓全场“普惠”。

另外,凡在10月7日至2013年1月27日期间,在万家丽购物的所有消费者均可参与万家丽“您购物我买单 百万巨奖大酬宾”的大型抽奖活动。一等奖可全额返还30万元以下单项商品购物款,二等奖可获得4000元西门子三开门冰箱一台,三等奖各奖现金1000元,特别幸运奖20名则可获得价值1680元立升LH3-3AD净水器一台。消费者只需凭经营者开具的万家丽统一购物凭证,到大厅奖券兑换处加盖“万家丽家居建材广场—售后服务专用章”领取奖券,即可获得抽奖资格。购物金额满1000元获取奖券一张,满2000元获取奖券两张,依此类推,上不封顶。

■记者 张丹

4小时吸金超千万

欧亚达家居五周年掀岁末促销热潮



卖场大厅人满为患,商场通道人群摩肩擦踵,百米长队等候幸运大转盘,万人空巷抢食用油,收银处人声鼎沸,入夜之后仍然人潮汹涌,没错,这是上周末欧亚达高桥国际馆五周年店庆的现场。11月23日,以入湘五周年为契机,位于万家丽路河国际商业广场的欧亚达家居国际馆,以4小时吸金超千万的辉煌战绩为长沙店的五周岁献上了一份特别的大礼。

五周年庆触发吸金大战

11月23日18:00,欧亚达家居狂欢夜宴正式拉起大幕。“刮刮卡连环抽”、“满额赠豪礼”、“200变2000”、“金龙鱼油免费送”等活动相继重磅出击,多个一线品牌联手出手打破价格底线,从傍晚到深夜,万人狂欢生日party盛况空前,短短4小时,商场便成功吸金超千万,销售刷新历史记录。

在“幸运大转盘200变2000”的活动现场,消费者队伍排起了百米长龙,一度出现人满为患的拥挤现象。参加活动的何女士兴奋地告诉记者:“我交了200块定金,转了一次就中了1000块,运气真是太好了”。

“刮刮卡连环抽”也是本次吸金大战的秘密武器。高达100%的中奖率,吸引了众多消费者纷纷驻足一试运气。此外,“免费领油”活动也备受长沙市民关注,连续三

天,领油处均排起了长队,不少消费者都免费领到了商场送出的金龙鱼食用油。

品质升级成就名品地标

2012年的家居行业,大势并不尽如人意,企业也承受着市场萧条的考验和洗礼。对此,欧亚达家居高桥国际馆负责人表示,面对今年的家居市场,快速提升品牌品质和服务售后是成功的关键所在,这也正是欧亚达五周年活动启动百万让利的出发点。

入湘五年,凭借大牌云集的品牌结构和“先行赔付制”、“3+5城市群免费送装计划”、“延迟送货高额赔付”等贴心服务,通过策略独到并且节点鲜明的营销创新,举办家具夜宴、奔驰SMART大抽奖,百万现金返点、iPad、iPhone4s大派送等大型活动,欧亚达家居引起了市场的强烈共鸣,经历了从家居广场到名品国际馆的华丽蜕变。

今年以来,欧亚达家居高桥国际馆通过结构调整,一方面引进了多个国际顶级品牌,有效地提升了卖场的品质;另一方面主动走进小区,真诚回馈老顾客,并提供了相应的家居选购攻略,为消费者排忧解难,确保顾客真正享受“全程无忧购物”。

欧亚达家居高桥国际馆负责人同时表示:五周年庆既是欧亚达家居长沙店的重要里程碑,也是其阶段性发展成果的一次检验。场面的火爆和业绩记录的刷新,是对欧亚达家居入湘五年来的充分肯定,同时也是对欧亚达品牌策略升级的鼓励和鞭策。尽管五周年庆典已经结束,但后续的让利活动还将继续,欧亚达家居将在12月岁末辞旧迎新之际,再度重磅出击。另外,欧亚达家居在长沙的第二家店“欧亚达第一国际”已经进入全面筹建阶段。该项目位于万家丽路和劳动东路交会处,计划总投

资约6亿元,总建筑面积达16万平方米。可以预见的是,“欧亚达第一国际”的落成,绝不同于一般意义上的拓点,对于城市 and 行业都会是一次不小的震荡,它将和欧亚达一店高桥国际馆交相辉映,为长沙市民带来更多精彩盛宴。

■记者 张丹

