

旺德府11周年庆落幕 “金九银十”红火开局



9月1日,旺德府家居建材名品中心11周年店庆活动火爆开展。以超大力度返现、家电大礼赠送以及免费设计为核心,旺德府此次重磅推出的“一线品牌团购”、“购买家居建材,立返6%现金”、“总经理签售,加返3%”、“免费家居设计”以及“买家居建材,送全房家电”等活动,受到了消费者的热捧,收银台和总裁签售台前排起长龙,抽奖现场更是人气爆棚,据统计,8月31日-9月1日,旺德府家居建材名品中心共迎来近万名消费者,在大力度返现、总经理签售及现场抽奖的拉动下,现场销售场面火爆。在晚上7点举办的抽奖活动中,旺德府家居建材名品中心共送出28个大奖,其中3名消费者获得了包含42寸液晶彩电、空调、冰箱、洗衣机在内的全房大

家电套装,其余的25名获奖者则获得了高档浴室产品套装。据旺德府家居建材名品中心总经理刘伟介绍,在家居行业整体景气下行的背景下,旺德府迎来火爆店庆的主要原因来自于多年的品牌沉淀与积累,创立11年来,旺德府以自身的不断蜕变,与更先进的经济形态嫁接,从单一模式到产业整合,从品牌定位到增值服务,无一不是以市场诉求发展为调整依据。另外,卖场与驻场商家的深入互动和联合促销发挥了强大的规模优势与聚合效应,百家品牌联袂让利,包括地板、卫浴、橱柜在内的多个细分市场都有覆盖,爆款、返现类活动则由卖场统筹,优惠力度空前。而旺德府家居设计中心提供的免费设计服务,也为此次活动的火爆程度加码不少,8

月31日-9月1日,前6位携户型图至家居设计中心报名的客户,均免费获得了家居平面设计方案一份,签订《设计订单》的客户还享受到了订金减半的优惠政策。刘伟同时表示,近年来,随着新卖场的崛起,湖南家居流通格局愈加复杂多变,竞争态势也尤为激烈。作为一个扎根本土多年的老卖场,旺德府将通过进一步优化运营哲学,提升服务品质和强化核心竞争力,使品牌焕发新的活力。据悉,在接下来的一个月中,旺德府家居建材名品中心还将加推新一轮的促销礼包,在供需两旺的金九银十时节,为消费者带来更多更好的优惠政策,同时免费设计服务将继续进行,一直持续至国庆假期结束。 ■记者 张丹

圣象起舞:工厂直供献礼18周年

这个9月,圣象地板的18岁成人礼将在湖南国际会展中心以工厂直供会的形式进行。除全场折扣18年最低外,还有48元/㎡、68元/㎡、78元/㎡的庆典地板限量特供,现场交款可享集团现金补贴,消费者只需提前办理认购书,就将获得圣象集团精心准备的总裁红包及超值大礼包。活动当天承诺差价双倍返还,现场还有砸金蛋中大奖。目前认购书正在圣象地板全省网点火热销售,有意向的业主可咨询当地圣象地板专卖店。

1995年,圣象集团从德国引进第一块强化复合木地板,开始了长达18年的品牌之旅。18年来,圣象将地板这种纯粹的“舶来品”,逐渐转化为自主产品,之后带动延伸出一个产业,最后将产品反向输出到欧美,在世界站稳脚跟;18年来,圣象颠覆了原有的家居生活方式,使原本用小片瓷砖铺装或是油漆粉刷的地面,有了更丰富更生动的表现形式;18年来,圣象不断研发升级,从强化

复合地板到多层实木,从康树到安德森,从树码芯到东方釉,用创新引领行业前行。18年来,圣象衔枚疾进,从2000年提出产业链一体化,2007年“拯救地板孤儿”,到连续17年蝉联行业同品类销量第一,一直低调,从不喧哗。

2013年,圣象地板成人礼将在全国百个城市陆续举行,直供会不仅带来了18年以来最大力度特惠,还带来了圣象的新武器——最近研发新鲜面市的“东方釉”多层实木地板。

“如果大象能够跳舞,那么蚂蚁就必须离开舞台。”IBM前CEO郭士纳在2003年出版的自传《谁说大象不能跳舞》中曾经这么说过。

18年来,圣象见证了这个行业无数品牌的诞生和消逝,自己的舞步却节奏分明。“对于我们来说,旋律就是来自市场的呼声和需求,而品质和服务是我们不懈努力的根本,只要有了这层坚守,节奏就不会乱。”圣象地板湖南公司负责人表示。 ■记者 张丹

经济信息

商铺招租

空铺,位于雨花区体育新城三江·花中城,自有商铺,面积从78平-110平不等,租金实惠并

可面议。中介勿扰!
联系人:董女士
联系电话:15211183995

双手筑巢画中行,铺就三湘万家春——回望圣象十八年

亲 圣象18岁了!

9月圣象 中国·长沙

万人抢工厂!

集团总裁带来开仓价 疯抢3小时

庆典板

48

元/㎡起
裸板



了解更多信息
请光临圣象专卖店

主办单位:圣象集团



圣象地板