

鹤壁日报 淇河晨报 鹤壁网

# 携手十大冠军品牌联盟 3·15 火热促销

## 实实在在让利给消费者

晨报讯(记者 赵玮)“了解到鹤壁日报、淇河晨报、鹤壁网携手十大冠军品牌联盟共同发起‘3·15 质惠鹤城’行动后,非常高兴,我家正好要装修,就过来看看,发现真挺优惠的。而且这些品牌几乎涵盖了所有装修中的环节,非常方便,这样的让利活动真不错!”3月7日,在万商隆建材城恒洁卫浴店里挑选卫浴产品的王女士对记者说。

由鹤壁日报、淇河晨报、鹤壁网携手十大冠军品牌联盟发起的“3·15 质惠鹤城”行动一经推出,便受到了消费者的热捧。冠军联盟负责人告诉记者,举办这次行动的目的有三:首先,品牌

价值最重要的就是品牌的市场占有率。此次活动的目的不是为了赚取短期的利润,而是要扩大口碑效应;其次,消费者普遍认为大品牌的产品价格贵。通过这次活动,向消费者证明大品牌的产品不一定贵。冠军联盟十大品牌有着丰富的产品线,能充分满足各消费层次的需求;第三,冠军联盟全部由国内一线品牌组成。其责任不仅仅是谋求各企业、各品牌的发展,更重要的是推动整个家居行业的健康发展,为消费者带来最放心的家居一体化解决方案,提高人们的生活品质。

活动组委会工作人员介绍说:“冠军联盟旗

下红苹果家居、马可波罗磁砖、恒洁卫浴、我乐橱柜、索菲亚衣柜、圣象地板、多乐士漆、冠珠陶瓷、捷顺名门、美尔凯特集成吊顶十大品牌发起联合行动。活动期间,只要你购买了其中三个品牌的产品,就送现金588元;购买六个品牌的产品,送现金1588元;购九个品牌的产品,送现金4888元。3月10日,消费者还可在各品牌专卖店领取到精美礼品一份,并可享受神秘特价款。”

据介绍,除了联盟发起的优惠活动外,十大品牌也纷纷推出各自的让利方案。只要你预定,红苹果家居城就送景德镇高档茶具一套;预定恒洁卫浴就送价值688元拖把池+免费保养

卡;索菲亚衣柜推出开业巨献399元每平方米,预定就送开业大礼包;多乐士漆买2桶送1桶,预定就送高级水杯一个还可赢液晶电视;捷顺名门预定即送价值780元平开门一套;马可波罗磁砖推出3·15限量版瓷砖,29.8元/片,预定就送珍藏版CBA明星签名篮球一个;我乐橱柜每满1米送1米,预定就送1840元大水槽;圣象地板买1平方米送1平方米,预定就送充气床一张,还可赢液晶电视;预定冠珠陶瓷即送888元;美尔凯特自清洁吊顶每满1000即送315元,预定就送高档健康枕一个,同时推出一厨一卫全套吊顶2399元特惠套餐回馈消费者。

## 提高品牌在消费者心中的诚信度

### ——访红苹果家居总经理李跃霖

□晨报记者 赵玮 文/图

“如今建材行业品牌越来越多,产品是五花八门,而且仿冒风盛行,很多产品的质量都无法保证。为了帮助消费者擦亮眼睛,我们十家进驻鹤壁多年的一线品牌从2010年开始,自发成立了冠军联盟,此次参加由鹤壁日报社牵头组织的大型特卖促销活动,目的就是让消费者花较少的钱体验到家装建材一线品牌的高品质产品,提高商家在消费者心中的诚信度。”3月6日,红苹果家居总经理李跃霖在接受记者采访时

表示。“红苹果家居以提升鹤壁市民家居品质生活为使命,以打造鹤壁整体家居高端卖场第一品牌为目标,囊括家居销售领域的所有门类,力求让消费者感受到高品质和全面的购物享受。”李跃霖说,此次红苹果家居携红苹果家具、左右沙发、多喜爱儿童家具、江南一品实木家具等国内一线品牌,共同参与此次3·15质惠鹤城活动,不是在做文字游戏,而是实实在在让利。

## 提升品牌的知名度和美誉度

### ——访捷顺名门专卖店总经理李顺利

□晨报记者 赵玮 文/图

“鹤壁日报社发起的大型联合促销活动非常好,为商家和消费者搭建了互惠互利的平台,提升了品牌的知名度和美誉度。希望通过活动让更多的消费者了解捷顺名门,使用捷顺名门。捷顺名门此次推出了入驻鹤壁十年来的最低价感恩回馈鹤壁的消费者。”3月6日,在谈起由鹤壁日报社和家居建材界冠军联盟联合发起的3·15大型促销活动时,捷顺名门专卖店总经理

李顺利说。李顺利告诉记者,捷顺名门的生产厂家捷顺成铝门厂座落于广东省佛山市南海区罗村镇,是一家集铝门研发、生产、销售、服务为一体的现代化企业。工厂有一流的铝门加工设备,拥有平开门、上轮推拉门、下轮推拉门、大折叠门、小折叠门生产线,以其质优、款新、耐用、防水、防火等特点赢得客户的高度信赖。

## 让消费者了解真正的好产品

### ——访河南圣象地板强化部主管王晓曦

□晨报记者 赵玮 文/图

“鹤壁日报社携手十大冠军品牌联盟发起的3·15大型促销活动,让消费者真正认识一批好的企业和产品,并享受到全年最大幅度的让利,我们厂家非常支持这一活动,并且保证消费者购买产品的价格是全省最低价,让这个活动实至名归。”3月6日,河南圣象地板强化部主管王晓曦在接受记者采访时表示。

王晓曦说,圣象地板的目标是成为同行

业中最受尊重的木业集团,成为百年老字号企业,这个目标的实现离不开千万圣象地板用户的支持。这次活动是把一些真正有实力、有责任心的建材品牌联合到一起,让他们资源共享,真正降低宣传费用,把产品价格拉下来,把服务提上去,让消费者享受到实惠。同时,通过冠军联盟,让大多数消费者真正了解并认识一批好的企业和产品,让高品质产品走进千家万户。



李跃霖



王红旗



李顺利



李宜娟



王晓曦

## 让消费者享受到实实在在的优惠

### ——访鹤壁恒洁卫浴专卖店总经理王红旗

□晨报记者 赵玮 文/图

“选择在3·15消费者权益保护日前联合推出大型促销活动,不仅要让消费者享受到更大力度的优惠,也表明我们对自己的产品质量非常有信心,同时提醒所有商家诚信经营,杜绝只要利润不要口碑的做法。”3月6日,在谈起由鹤壁日报社联合建材业十大冠军品牌联盟发起的3·15大型促销活动时,正在为活动的准备工作而忙碌的恒洁卫浴专卖店总经理王红旗表示。

王红旗告诉记者,广东恒洁卫浴有限公司是专业从事陶瓷卫生洁具及其相关配套产品的研发、生产、销售、服务等综合性的大型企业。恒洁卫浴今年推出了千城万户节水行动,活动时间从2月25日至3月18日,活动期间,凡进店报名者均可免费领取“恒洁节水行动卡”一张,凭卡预约,可免费享受一年卫浴产品的检测、检修、保养和保洁服务,不是使用恒洁卫浴产品的用户也可以报名。同时,凡是3月18日前预交订金200元者,就送价值688元的H904拖把池一个,然后再送315元消费券。新装修客户还可免费领取节水蹲便器一套,全市只有30个名额,先到先得。

“把宣传费用和产品价格拉下来,把服务和售后提上去,让消费者享受到实实在在的优惠,让他们买的放心、安心、省心是我们最大的愿望。”王红旗表示。

## 让消费者满意

### ——访马可波罗磁砖鹤壁直营店店长李宜娟

□晨报记者 赵玮 文/图

“我们冠军联盟已经成立三年了,联盟中的十个品牌分别对应着装修中的十个工序。此次大型特卖促销活动,希望能给消费者带来更多的方便、更大的选择余地,同时我们也将给予消费者更大的优惠!”3月6日,在谈起由鹤壁日报社联合建材业十大冠军品牌联盟发起的3·15大型促销活动时,马可波罗磁砖鹤壁直营店店长李宜娟说。

李宜娟说,马可波罗磁砖鹤壁直营店由厂家直接供货,省去了中间环节,而且品种齐全,价格上也相当给力,得到了鹤壁消费者的欢迎。作为最早走品牌化路线的建陶品牌,马可波罗以个性、文化气息浓郁的产品占领市场,在业界享有“仿古砖至尊”的美誉。

“马可波罗磁砖非常注重产品的研发,在保持仿古砖行业领先地位的基础上,企业又开发出水晶石和抛光砖产品。马可波罗磁砖区别于其他品牌磁砖之处是我们的每一款产品都有文化、都有故事,我们产品的花色和尺寸、纹理等都具有很时尚的个性、鲜明的特点。”李宜娟说。

“我们的直营店面积达1000余平方米,不仅产品齐全,品种也很丰富,同等价位比质量,同等质量比价位。我们在保证质量的同时,力争将更多实惠回馈给顾客。希望这次活动能给消费者带来三个满意:品质满意、优惠满意、礼品满意。”李宜娟表示。