

2013年冬季第二场风暴 太平羽绒城祝鸭鸭40周年

江西共青城鸭鸭集团是我国最大的现代化羽绒制品专业生产企业,是中国羽绒制品制造专家,鸭鸭品牌自进驻太平羽绒城以来和镇江太平羽绒城建立了紧密的战略合作伙伴关系。此次鸭鸭40周年庆活动面创新,将更大的实惠带给广大顾客,满足多层次的需求!鸭鸭特别推出新款全场5.5折+送真皮拖鞋一双,老款全场出清38元-398元(活动时间11月9日-11月17日)。

为了感谢大家的一直以来的支持,太平羽绒城每天10万现金券大放送!商场内2013年经典新款也全面上市,璀璨登场!所有品牌各类促销活动火爆展开。雅鹿新款单件满100减30,新款单件满800元送五湖一

级大豆油一桶(5升),买新款单件满600元加100元可换购一件秋羽绒。波司登新品冬装单件满500元立减100元再打9折,特价款198元起,累计满2000元送波司登时尚挎包一个。深傲买就送洗涤剂一瓶,单件满399元送金龙鱼色拉油一壶。雪中飞一件8.5折,两件8折。花花公子老款满398元再打9折,新款7.5折,一口价、特价款除外。坦博尔全场4折。爱博尔68元起,新款5折。杰奥新款7折基础上再打9折。艾莱依148元起。二楼童装区新款全面上市,最低59元起售,款式新颖活泼,充满童趣,特价区万件特供羽绒服88元-

199元,欢迎选购!买羽绒到太平,质量有保障,价格最实惠!



红星美凯龙2天销10亿 掀“体验式消费”热潮

11月2日至3日,红星美凯龙全球家居博览惠活动开启,汇聚欧洲、美式、东南亚与中式等全球主流风格家居,把体验式家居消费在全国115家商场进行充分演绎。

全球家居小姐引流效应明显

从各大卖场反映的情况看,本次博览惠最大的亮点是来自世界各地的全球家居小姐带来的眼球效应对商场客流提升作用明显。

“对消费者而言,冷冰冰的家居产品是没有情感的,所以我们采用了情景化的布置,把卖场布置得更加贴近日常家居生活环境,我们希望让全球家居小姐之美与家居之美形成一种共鸣,带给消费者更加美好的购物体验,让消费者更加享受在红星美凯龙购物的过程。”红星美凯龙相关负责人表示。

据了解,在这场线下体验盛宴中,红星美凯龙各大商场可谓斩获颇丰,全国20多个区域中江苏、安徽、天津等区域商户销售总额同比增长均超400%,而中原区域商户销售总额更是突破亿元大关。

家居消费软体验需求上升

从红星美凯龙11月全球家居博览惠的火爆场面,可以看出随着消费者收入水平与文化素质的提高,其需求呈现出典型的复合化、感性化的态势,所谓的“硬商业”显然已经难以满足消费者的购物需求。

上述负责人认为,卖家居卖的就是体验,是否买一个沙发,你肯定要去坐一下感觉舒服不舒服。除了沙发本身,购物环境、售后服务、专家购物指导等外围体验,也关系到能否增加消费者的愉悦感,从而促进消费。

消费者购物需求的提升,促使商场在购物环境上不断升级。未来家居生活趋势引领、艺术氛围构造、工作人员专业性提升、售后服务等方面不断完善,以满足消费者在购物体验的软性需求的不断延展。

红星美凯龙,经过27年发展,商场从第一代升级至第八代商场,一直持续提升商场的软硬件环境,并对50年后及500年后未来之家进行逼真的模拟。今年4月,公司邀请国际设计大师保罗·安德鲁设计新商场——红星美凯龙家居艺术博览中心,建设艺术性与地标性并重的家居购物广场。

清华大学国际商业地产运营培训办首席专家朱凌波表示:要做到真正意义上的体验式消费,与商场的人员素质、卖场管理以及售后服务等方面均是密不可分的。

而在这些方面,红星美凯龙作为行业龙头企业软实力突出,比如人员素质方面,红星美凯龙要求每一个员工都要做“家居生活专家”,并投入大量精力培训时尚专家、品质专家、服务专家,消费者进店但不知道该如何搭配家具、分配空间可以询问驻场的家装设计师,不熟悉商场品牌展位、不了解产品信息则有家居顾问提供全程导购服务。

“当然,消费者更注重体验在售后。我们的家居卖场是全国业内最多的,截至2012年底我们已有115家商场,我们有行业内最领先的家居专家服务承诺,这也保证了我们在物流配送、上门安装、售后服务方面独一无二的的能力。”红星美凯龙相关负责人表示。



月星·九润火爆“甩单”记 丰田汽车、智能手机 预热“双11”

谁说“双11”只有淘宝狂欢购物节,疯狂的光棍们正蓄势待发,势要“甩单”大反攻!11月9日-10日,月星·九润即将公开“甩单”日记,诸多“脱单”妙招,让你计划置家,省钱成家。

甩“单”第一记:送“礼”一被子 温暖一辈子

活动期间,凡在月星·九润单个家具、建材展位(不含家得乐超市)单笔消费满15000元(成交价),并至月星·九润收银台一次性付清全款,可持月星·九润统一订货单至本广场南门总服务台领取商品大豆纤维被一床,每天仅限100床,限量赠送,送完即止。(注:顾客姓名、送货地址相同时本人仅限领取一次)

甩“单”第二记:惊喜镇江购物节 丰田汽车开回家

活动期间,凡在月星·九润单个家具、建材展位(不含家得乐超市)单笔消费满2000元(成交价),即可获镇江购物节抽奖卡1张;满4000元(成交价)可获镇江购物节抽奖卡2张,以此类推,上不封顶。每天仅限750张,发完即止。丰田汽车、品牌智能手机给力赢!

甩“单”第三记:携手0511 量身打造心中的家

——MY0511 第二期家装公益讲坛暨2013年度家装日记大赛季度颁奖颁奖典礼

11月9日下午1:45至4:30,由0511镇江网友之家和月星·九润国际家居联合打造的MY0511第二期家装公益讲坛暨2013年度家装日记大赛季度颁奖颁奖典礼将在月星·九润负一楼中庭盛大开幕。无论网友处于家装的哪个环节都可以学到东西,毛坯验房、室内设计、完工验收一个都不少。更有装饰公司提供的免费量房、验房名额,绝对不可错过。

今年的“双11”,不想再孤单网购,那就提前加入月星·九润“甩单”大军吧!

逛街



老人脚变形 穿魔术运动鞋

近日,本报报道了兴顺福老人魔术运动鞋,引起读者的强烈反响。

“大脚趾骨头畸形很痛苦,以前真买不到鞋,终于在兴顺福买到能变形的魔术鞋了”,“两趾交叠,脚趾横里竖里变形增宽增高畸形,买鞋不是难,是几乎不可能,总算有了一双称心如意的鞋子”,“鞋子很轻很舒服,妈妈、婆婆都喜欢。能为长辈买双合脚舒适的鞋,我很开心”。

请读者抓紧上门试穿体验。

地址:镇江市润州区天桥路1号(乐购超市二楼)兴顺福专卖

另天猫兴顺福旗舰店也已正式上线(网址:http://xingshunfu.tmall.com/)

服务热线:400-623-0096

风尚



2013 秋冬 时尚男装 “色”起来

夏去秋至,转眼已入冬。但不必为其感到悲伤,我们可以紧跟秋冬的时尚趋势,用这个秋冬最新的流行趋势和最流行的色彩,过一个依然时尚和完美的冬天。

现在2013秋冬流行趋势已经明朗,下面就为大家总结秋冬五大流行色,快去赶紧添置衣物吧。

流行色一:橙色

橙色是象征着秋天叶子的颜色,体验大自然最好的方式,就是把你的衣橱里也装点更多橙色的单品。

流行色二:棕色

棕色是男士在秋冬最爱的颜色之一,如果你想要百搭的靴子,那就选择棕色的吧。

流行色三:芥末黄

芥末黄是从夏季一直贯穿到秋冬的流行色。把它穿在身上,只需一点,就可以提亮整套视觉的明亮效果,你可以选择一条芥末黄围巾、一条领带或一个包等等。

流行色四:灰色

灰色是秋冬不变的主题色,从深到浅变化多样,经典易穿,不似黑色般单调。

流行色五:米色

米色的柔和低调,是任何人都无法抗拒的,穿着在身也非常的有质感。

