

# 第八届家居博览会火爆收场,有参展商高兴地说: “展会上的样品全卖光了”

□本刊记者 刘亚伟

“你们下一次展会是什么时候……我们肯定要参加的。”周一刚上班,《爱家》版的同事就接到这样一个电话。打电话来的是格林地板的负责人王经理,在刚刚结束的第八届齐鲁家居博览会上,格林地板首次亮相就取得了不错的销售业绩。据悉,由世界冠军刘璇代言的格林地板入驻济南已有五年的时间,以往很少为品牌做宣传,仅凭借商场内的自然客源及回头客,所以一直处于比较尴尬境地,这次通过第八届家博会的平台,将产品的品牌、价格、质量优势全盘推出,受到了消费者的青睐,也成为本次展会的大赢家。

从2007年至今,齐鲁家居博览会已经成功举办了八届,每次展会结束后,负责招商的工作人员都能接到类似的电话,展会已经成为家居行业内的一种经济形态。前几年总有一段时期,家具、建材行业的老板们喜欢集体玩“消失”,一问方知去南方逛展会了。如今随着济南家居行业品牌日渐饱和,发展亦趋成熟,业内老板“南迁”的次数逐渐少了,开始在济南的展会上寻找商机。

## 卖场有店底气足

一提及展会,很多人会想到全国性的展会,参展企业大多数来自外地,消费者对售后服务会有所顾虑,尤其是像家具这样的不容易退换货的大宗商品。而齐鲁家博会面向山东的家居企业,参展品牌在银座家居、红星美凯龙等大型家居卖场都有店面,方便了许多想买而又不愿贸然交钱的顾客。

芝华士家具在家博会上的展位面积近100平方米,其中几款具有按摩功能的沙发引来许多消费者试坐,但是由于每套家具都在一万元左右,现场交钱的顾客并不多,芝华士的导购人员说,“我们在展会现场没有专业的收银设备,也不能刷卡,很多客户不敢交钱,我们建议他们去店面逛一逛,毕竟几万元对一个家庭来说也不是小数目,我们在银座家居、居然之家、红星美凯龙都有店面,店面的产品让顾客选择的余地更大。”

## 另类产品受追捧

在展会上除了能淘到品质好、价格低的产品,更重要的是能及时接触一些新产品,家博会上的另类产品恰好迎合了一些人的猎奇心理。

此次展会上有几家标准展位



▲格林地板展位

门前总是“人满为患”,仔细看来,有三种产品聚集的人最多,一是有隐蔽作用的保险箱,乍一看是一幅普通的风景画,将画框往旁边一推,一个精致的红色小保险箱就显露出来,据了解,这个展位是由保险箱与装饰画的经销商合作而成,保险、装饰一举两得。展位导购人员介绍道,“有些纪念金币、邮票、首饰贵重文件放在家里不太安全,买个小保险箱就可以解决后顾之忧,来询问的人特别

多。”除此之外,无烟厨具、硅藻泥涂料在展会上也受到消费者的热情追捧,不少消费者现场就交了订金。

## 样品被同行盯上

“我看着诺华家具的小圆桌很个性,等展会结束后,我过去问问能不能便宜卖给我。”天澳吊顶的销售员张明偷偷告诉记者。

诺华家具展示的几组沙发偏向现代简约风格,设计简单独特,展会结束时,样品全部卖光了。诺华家具的危经理说:“来逛展会的人太多了,但是有些人是提前来看装修的,家具要等到半年之后才能买,这一部分人,我们都建议他们到银座家居二楼的店面去看看,只是价格没有展会上这么便宜,也有一些是急着买家具的,我们的样品已经全卖光了,展会结束后我就直接送货。”

主题  
装修

顾家家居 KUKA 沙发 软床 KUKA HOME

顾家家居 | 沙发 | 软床 | KUKA 沙发

King's  
Feast



的盛宴

30年品质传承 7天国庆狂欢

活动时间:10月1日-7日

顾家家居“赢”国庆

全国1500家专卖店邀您共赴盛宴

国庆特价 定金翻倍 预定有礼

顾家沙发: 红星美凯龙店一楼 55530177  
银座家居北园店四楼 83160158  
欧亚达北园店一楼 67727688  
居然之家槐荫店一楼 58881089  
居然之家北园店三楼 55592823

KUKA 沙发 银座家居中心店西厅一楼 55559508  
银座家居燕山店东厅 55587128  
顾家软床 银座家居北园店四楼 83160312  
银座家居燕山店东厅 55587127