

### 太平羽绒城 鸭鸭 40 周年活动 持续火爆

自上周鸭鸭品牌 40 周年庆活动以来受到了广大消费者的青睐,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)。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,质量有保证,价格最实惠!



### 11 月 16 日-17 日 去碧天地板 木门价比双“11”更低

11 月 16 日、17 日碧天地板将在镇江市工厂直营店举办一场大型的工厂团购活动,回馈多年来镇江消费者对碧天地板的信任与厚爱。活动力度之大颇令人期待,比如碧天的拳头产品实木地板 129 元/平米,实木工艺门 1390 元/樘。

据碧天地板镇江分公司总经理郑祖平介绍,碧天是一个比较年轻的品牌,但又是一个发展速度很快的品牌,从默默无闻到现在的知名度,仅用了四年的时间。碧天发展如此迅速,与众不同之处在于碧天首创工厂直销模式。产品品质方面,碧天地板从选材、基材、制作工艺、油漆等各个环节都有严格的筛选使用标准。地板行业,品质是基础,服务是保障。碧天地板提出的“金钥匙”服务实行 24 小时回复制,在 3 天内针对客户所出现的问题拿出切实有效的解决方案。他们的目标是 100% 标准化作业、100% 优质铺装、100% 客户满意。为了更好地践行金钥匙服务,镇江分公司将 2013 年定位为碧天的“服务年”,并组建了一个队伍庞大的客户服务团队。

郑总表示,16 日、17 日碧天地板一定会拿出 100% 的诚意回馈我们镇江消费者。

## 大手笔——圣象地板超级抢购会 买地板,请等到 11 月 17 日

据悉,地板业巨头——圣象集团为感谢新老客户 18 年来对圣象的支持与厚爱,特举办“圣象地板超级抢购会”相伴回馈季,收官抢购会活动。抢购会预订现已全面启动,届时我们将邀请客户到工厂现场抢地板去,豪华大巴免费接送,参观世界一流地板工厂,鉴赏最先进的地板生产工艺,200 余款 10 万平方米地板超级让利,更有集团特批定制、外销精品回馈消费者,价格低至 58 元/平米。

抢精品、享特价、游海南。据了解,此次工厂抢购会全部凭邀请卡

参加,有需要参加此次工厂抢购的客户需提前至圣象地板门店咨询预订领取邀请卡,客户凭邀请卡第一时间抢到价格超低的地板并赠送地板护理套装大礼一份。此次集团特批强化木地板最低 58 元/平米起,实木地板最低 158 元/平米起,另还有其他外销定制精品最低 3.6 折起。为庆祝圣象地板连续 18 年同类产品销量遥遥领先,感谢新老客户对圣象品牌的一贯支持与厚爱,抢购会现场凭巅峰 18 年特权卡,圣象集团总部在成交价基础上再让利 5%,还有海南双飞游、名牌电器、定

制礼包等豪礼相送。

据介绍,此次活动获多家权威部门支持,很多消费者说:像这样的大品牌工厂直接放价的活动,既能保证装修者的利益和实惠,又能保证质量和服务,真希望圣象集团可以多举办此类活动。

超级抢购会是对消费者的承诺,是对产品的自信,对自身实力的彰显,王者圣象,谁与争锋!欢乐不断,惊喜不断!买地板就选圣象!要买地板的客户,请抓住此次圣象地板超级抢购会的机会。

11 月 17 日我们不见不散!

### 月星·九润“甩单”日记一呼百应 置家狂潮完爆双十一

11 月 9 日至 10 日,镇江购物节月星·九润专场——“甩单”日记——置家有计划“省钱早成家”系列活动火爆全城。虽然天气条件不佳,但也浇不灭消费者的购物热情和镇江月星·九润的热忱之情,创下了超五百万元的喜人佳绩。

活动第一天正逢雨天,气温也是寒气逼人,但笔者在活动现场发现,商场内依然人潮涌动。工作人员告诉笔者,既然是购物节专场,此次活动自然也相当符合民心:初冬必备的温暖大豆纤维被、镇江购物节抽奖卡的汽车大奖惊喜以及携手 MY0511 第二期家装公益讲坛暨

2013 年度家装日记大赛季度颁奖典礼,势必会让每一位前来消费的顾客买得开心,赢得幸运,并且学习到许多家装知识。活动两天,签单的顾客一波接一波。服务台和各收银台前,交款和领取赠品,参与抽奖的顾客络绎不绝。

9 日下午的 MY0511 第二期家装公益讲坛暨 2013 年度家装日记大赛季度颁奖典礼也备受关注,不少刚准备开始装修的顾客和 0511 论坛网友都亲临现场,学习有关毛坯验房、室内设计、完工验收方面的知识。更有装饰公司提供免费量房、验房名额。当天活动现场气氛热烈,

获得了顾客的一致好评,也取得了圆满的成功。

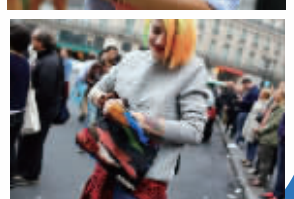
虽然“甩单”日记——置家有计划“省钱早成家”系列活动已经收官,但工作人员称:活动带给消费者的精彩及好运不止这些,因为所有参与购物节抽奖的顾客,都有机会在 24 日购物节闭幕式抽奖中赢得三星 NOTE2、天之蓝、中国移动充值卡以及丰田汽车这一终极大奖。天气越来越寒冷,但镇江月星·九润带给全城的消费热情是一直延续到冬去春来,永无止境的,是值得每一个家庭持续关注 and 期待的。



### 街头毛毛包 冬季卖萌利器

粉色、红色、彩色拼接……各色鲜艳的毛毛包,越来越多出现在今年的各大秀场上,成为初冬时节,街拍达人最爱的街头包包款式之一。

温暖的手感,卖萌的款式,把秋冬潮流奢侈华丽的一面完全的展现了出来。秋冬季卖萌利器,今年你一定不能错过一款温暖时髦的毛毛包。



### 11 月 23 日 志邦厨柜全年最后一波巨惠

厨房是日常使用中的重要部分,如果说厨房是烹饪家庭温暖的源泉,那厨柜就是这个源泉的发动机和心脏,厨柜的优劣直接影响到整体的家庭生活,厨柜是多部件的定制化产品,从设计、用材再到生产、安装,以及后续的售后服务,都是重要的参考因素。

年末百团大战,烽烟再起!不可思议,报名越多,实惠越多!

志邦始终秉承简单直接的让利优惠态度,让消费者真正能够得到实惠。此次活动根据报名人数定优惠政策,团的人越多越优惠,30 户专享大

礼包,1180 元级;500 元现金抵用券+680 元厨具券;50 户专享大礼包、1888 元级;600 元现金抵用券+680 厨具券+366 原装进口海蒂诗铰链升级+242 元手势感应灯一只;80 户专享大礼包、2888 元级;800 元现金抵用券+680 厨具券+366 原装进口海蒂诗铰链升级+566 元柜体升级+242 元手势感应灯一只+234 元志邦乐享系列蒸锅。要比平时购买省下很多。同时,这也是志邦今年最后一次超大型的促销活动了,机会一定要把握住。

志邦厨柜专业专注 15 年,实力

保证!买厨柜,当然就定志邦!

志邦成立于 1998 年,15 年风雨历程,15 年光辉岁月,一直致力于为中国用户提供高品质的整体厨房解决方案,引领大家乐享厨房。35 万平方米超大规模现代化厨柜制造基地,全套引进亚洲最先进德国豪迈全自动智能数控流水线,ERP 系统、柔性生产线、全国领先的厨房研究院及全国首家检测实验室,为中国家庭提供高品质的产品同时,更是奠定了行业领军者的坚实基础。我们所作的一切,仅为您提供更高品质的完美厨房解决方案。

志邦厨柜镇江营运中心,是隶属志邦全国网络的分支机构,成立于 2002 年,目前镇江城区共计有 5 家门店,加上市场部、安装售后部门共计员工 82 人,每年营业业绩超过 2500 万元,在镇江拥有了超过 20000 户的客户群体。不完全统计,到目前为止,志邦在镇江品牌厨柜中的占有率已经接近 40%。可以说,志邦厨柜已经成为镇江厨柜行业的绝对领导品牌!不管我们取得了多大的成绩,我们始终坚守我们的服务承诺:信誉至上,客户为先!让广大客户能得到最为优质的厨房解决方案。

### 开创单品牌展会先河 台铃上海会订货过万



呼吁每一位电动车经销商带着“改变”的心态去面对恶劣竞争环境,方可立于不败。最后由江浙沪大区总监徐荣郑重宣告,王总、钮总以及市场部董经理剪彩,展会正式开始。

临近 10 点钟,观展的经销商陆续走入会场,在这里将有他们最期待

的时刻,在这里可以更深入了解台铃的企业和品牌现状,会出现令人心跳的招商政策。王总深入浅出地介绍了行业现状,分析了逆境之中,经销商该何去何从,大家受益匪浅,掌声不断。而江浙沪大区总监徐荣先生的“上海地区冠军经销商打造计划”又着实让与会的经销商耳目一新,独创海拔 138100 营销模式,通过提高产品力、品牌力和服务力来提升终端销售力,同时台铃在上海还量身定制“八大支持手段”来打造“冠军经销商”,大家对与台铃的合作充满了美好的期待。

最激动人心的时刻还是签约过程,两条数十人排成的长队,一边在交钱,一边在签约,忙而不乱,由于大家都是备而来,签约交定金的时间只用了一个小时。最后统计出本次招商会现场订单达 10500 台,再一次刷新了台铃在上海招商会的现场订货记录。

据台铃营销副总王总介绍,本次招商会之所以成功,主要源自两个因素:第一是台铃在上海今年半年时间的市场沉淀;第二是本次会议模式的创新,让经销商真正为产品而来,不是为价格和政策而来。一直倡导“价值营销”理念,提供高性价比、高差异化产品和精细化协作的平台支持帮助经销商抵抗“严冬”,台铃才取得如今的瞩目成就。