

书记带货 线下展示 线上销售

“繁华吴江夜·七都欢乐购”点燃夜经济

融媒记者 颜贝贝



书记为夜经济品牌代言。



领导参观活动现场。



昆曲木偶表演。



市民购买七都特色美食。



直播间带货。



市民参与夜经济活动。

活动花絮

劲爆活动促火速下单

本报讯(融媒记者颜贝贝) 活动刚开始几分钟,卡思摩家居的销售便传来一个好消息,成交了“繁华吴江夜·七都欢乐购”夜经济品牌暨七都镇家居建材工厂直购会的第一笔订单。

记者了解到,这笔订单的购买者是一位苏州客人,了解到这次活动的优惠信息后刘冰特意赶到七都进行选购。“我家最近在装修,一直在了解家居建材产品,有意买一款地板,正好看到商家发来的这次活动的信息,就期待活动的开始。”刘冰告诉记者,来到活动现场,她没有去别的地方,直接来到木地板展厅了解心仪地板的促销信息。



卡思摩家居地板旗舰店。

经过了解,刘冰想要购买的这款地板在本次活动中可享7.5折的优惠,想到这款地板平时连8.5折都不会有,她立马拍板买下这款地板,现场敲定了尺寸与上门服务的时间。“为什么我会这么快决定购买这款地板,还有两个小原因。平时,这家店是不包安装与运输的,这次活动中,他们特别送了这两项服务,让我特别心动,立马就下单了。”刘冰补充了促使她火速下单的原因。

购买好地板后,刘冰还走到其他商家的展位进行参观、挑选。刘冰认为,她在装修新家,很多家居建材产品都必须添置,就趁着这次活动多买一些家居建材

本地人带动本地购

本报讯(融媒记者颜贝贝) “繁华吴江夜·七都欢乐购”夜经济品牌暨七都镇家居建材工厂直购会的活动现场,灯火通明,人头攒动,大量消费者穿梭在不同展位之间,为新家购置家居建材产品,其中,大部分前来参加活动的消费者都是七都镇的本地居民。

在明珠纺织的展位处,邢宇浩在销售人员的介绍下挑选着窗帘,边挑选边询问着不同窗帘的材质与区别,同时也向销售人员咨询着专业的问题,比如窗帘轨道的预留空间、卧室遮光布的挑选等。“因为家里在装修,我最近一直在挑选家居建材产品,但大多数是前住门店或者网上进行挑选。作为七都人,我之前都不知道七都本地就有



邢宇浩挑选窗帘。

定制窗帘的厂家,不仅离家近,价格也便宜。”邢宇浩告诉记者,了解产品的质量与价格后,他留下了家中地址,以便工作人员上门测量、设计、安装。

来到明珠纺织之前,邢宇浩刚刚在卡思摩家居的展位处购置了一个智能坐便器的盖子,低于市场普遍价格的促销价让他十分满意。“其实,这次活动让我收获最多的就是,发现我们七都本地就有很多家居建材企业,我们的装修需求完全可以在当地满足,上门挑选也很方便,而且企业也提供上门服务,根本不需要跑到各个地方挑选不同产品,也不需要

大额订单让商家首战告捷

本报讯(融媒记者颜贝贝) 在七都镇“繁华吴江夜·七都欢乐购”夜经济品牌暨七都镇家居建材工厂直购会的现场,一处用玻璃幕墙搭建的阳光房吸引了大量市民的关注,忍不住进去参观,这便是兴华门窗的展位,商家用直观的产品代替展位。

记者来到兴华门窗的展位时,销售人员正在为客户填写信息表,填写完信息后,客户还支付了一笔定金。“我们非常感谢政府组织的这场活动,让我们有了一次展示的机会,可以让客户直接看到产品的成型,让他们可以放心选购。”兴华门窗总经理周正华激动地告诉记者,他们刚刚签订了一个20多万元的大单,承包了2个阳光房的搭建。



市民在参观后决定购置兴华门窗制作的阳光房,并现场支付了定金。

N家“痛跑”不如一地“乐购” 家居全产业链在七都生长开花

融媒记者 颜贝贝

从一家专做木门的企业不断发展成为全屋定制的综合木作企业,在七都,江苏金丰木业有限公司的崛起可以说是镇上众多木制品家具发展的缩影。初心的方寸,咫尺在匠心——这是金丰木业生产木门始终如一坚守,也是消费者始终认可的原因。一扇门,生活中随处可见,但做好一扇门却不容易。光靠嘴说没用,以系统化思维谋划家居产业发展全局,全力推动家居产业层次向更高水平攀升,不断优化完善大家居产业链布局,努力实现总量增长、结构优化、效益提高。如今,七都镇已形成“小企业”众多的“大行业”,共有200多家家居企业,包括木门企业、木地板企业、家纺企业、室外家具企业、铝合金门窗企业等,通过线上线下融合、产业链上下游融合,七都家居产业逐渐走向“大家居”与“大消费”融合时代。

走进卡思摩国际家居生活中心二楼展厅,便能看到多个品牌的独立展厅,展示着不同功能、材质的木制地板。“一楼和二楼主要售卖进口地板,包括实木地板、地热地板、软木地板、防水地板等,市面上可以看到的地板,我们这里全部可以找到。”卡思摩家居股份有限公司董事长顾建华介绍,他早先是地板生产商,发觉地板市场同质化竞争较大后,就想走一条不一样的路,在考察欧洲、东南亚地板市场后,顾建华找到了自己的高端产品,因此,现在展现在记者眼前的便是一个聚集全球地板领域富有竞争力的品牌产品。因此,现在展现在记者眼前的便是一个聚集全球各地高端地板的综合展示销售馆。

放眼家居行业的发展趋势,整装定制、一站式购买肯定是行业内最显著的发展方向。2017年起,卡思摩国际家居生活中心的展示厅也随着这个理念一步步丰满,三楼的家具中心、四楼的厨卫中心、五楼的睡眠中心,还有正在建设的休闲中心,顾建华的“大家居”中心渐成模型。

但是,这离顾建华心中所想的“大家居”还有一定差距,他希望消费者来到卡思摩国际家居生活中心,可以一站式解决所有家居问题,这就要求他们提供设计、装饰、材料、售后等全流程家居服务。

“我的目标很明确,现在也朝着这个目标发展,正在引进一些装饰公司,进一步整合各类资源,不断完善‘大家居’理念。”顾建华告诉记者,明年再来到这里,一定能与设计、产品与服务一体的家居购物中心。

除了“顾客就是上帝”的服务外,工厂直销价也是明珠纺织最大的竞争力,让他在七都100多家家纺企业中脱颖而出,让客户“知道”,并选择明珠纺织。“用直白的话讲,厂家直销代表着我们生产的窗帘出了厂门就进家门,少了中间环节。因此,我们的窗帘价格比市面上下低60%-80%,客户可以用最低的价格买到最好的产品。”徐磊介绍,为了让客户可以一处买到全部窗帘,除了客厅、卧室等布料窗帘,他们还提供会所等专用的百叶窗,尽量满足客户的需求。

如今,“厂家直销+个性化定制+一条龙服务”已不是明珠纺织一家的选择,也是七都众多家纺企业的共同选择,在提供高品质、满足客户多样需求的同时,也大大提高了客单量,靠性价比取胜的七都家纺企业逐渐走出了一条“生产+销售”的道路。七都镇经济服务中心副主任黄庆刚告诉记者,接下来,七都镇准备启动“政府+模式+公司”三位一体的泛家居产业运作模式,以“线上平台+线下体验馆”形式走向市场,将传统家居产业向产业链两端持续延伸,价值链中高端大步攀升,进一步加快构建特色鲜明的七都家居产业集群,走出转型升级之路。

本版摄影:潘岚 颜贝贝

夜幕降临,华灯初上。进入夏季后,气温渐渐攀升,随着疫情防控形势逐渐转好,不少商家延长了营业时间,恢复提供夜间消费产品,七都的夜晚也聚集起不少人气,多了一丝烟火。

5月29日晚上,随着“繁华吴江夜·七都欢乐购”夜经济品牌暨七都镇家居建材工厂直购会的启动,通过线下展示、线上销售、书记带货等活动的加持,这一丝烟火迅速蹿上夜空化为烟花,照亮七都夜经济。

书记带货 为夜经济品牌代言

“大家好,我是七都镇党委书记肖军,为‘繁华吴江夜·七都欢乐购’夜经济品牌代言,欢迎大家在直播间关注并选购七都的家居建材产品。”在“繁华吴江夜·七都欢乐购”夜经济品牌暨七都镇家居建材工厂直购会启动仪式上,七都镇党委书记肖军亲自为“繁华吴江夜·七都欢乐购”夜经济品牌代言。

直播间里,肖军亲切地向网友们打着招呼,希望广大网友多了解七都的特色家居建材产品,有装修需求的网友可以购买七都的家居建材产品。这不仅拉近了彼此间的距离,也点燃了直播间的氛围,直播间的评论高呼:“买买买!不少市民纷纷在留言处竖起了大拇指。”

一手抓防疫,一手促发展。“繁华吴江夜·七都欢乐购”夜经济品牌暨七都镇家居建材工厂直购会是七都镇积极响应吴江区发布的“姑苏八点半·繁华吴江夜”夜间经济品牌,打造的具有七都特色的夜经济活动,旨在整合七都家居企业资源,服务企业需求,满足品质化、多元化、便利化消费需求,繁荣七都夜间经济,加快促进疫后消费回补升级,达到以活动带动实体、以营销带动消费、线上线下相结合、实体经济复苏与城镇品牌打造相结合的目的,拉动市场消费、繁荣城镇经济,全面推进七都产业繁荣和经济社会发展。

据了解,改革开放以来,七都人率先走上创业兴业之路,是吴江历史上出名的工业强镇。现今七都镇工业经济发达、前景广阔,主要以光电、新建建材、有色金属加工、纺织业及智能制造业为主。此外,经过20多年发展,七都还形成了门类齐全、产品多元的家居建材产业,有金丰木业、固友木门、明珠纺织等知名品牌。

线下展示 花式促销引爆全场

慢慢复苏的夜经济,要吸引人,关键是要打动人。当七都非遗代表项目《太湖渔歌》响起时,观众们纷纷驻足聆听,沉醉在歌声中。“双手扮活生、且、净、丑千般态,一口唱妙喜、怒、哀、乐百样声。”声情并茂的七都非遗绝技昆曲木偶博得了观众的阵阵喝彩与掌声。

活动现场,卡思摩家居、明珠纺织、金丰木业、固友木门、新富豪科技、杰凡尼家具、兴华门窗、百富豪家具、永亨铝业等9家家居建材企业纷纷出招,各显神通,吸引消费者挑选并购买。

“为了吸引更多人,我们推出了很多促销活动,比如满20000元送品牌微波炉一台,满40000元送指定床垫一张,满60000元送戴森吹风机一台,满80000元送戴森空气净化器一台,满120000元送65英寸电视机一台等。”此外,现场下单的客户,活动的价格让客户十分满意。明珠纺织的窗帘产品被大量七都本地人熟知,纷纷前来咨询、购买,并留下地址预约上门服务、设计的时间。

美食诱人。在外场的美食区域,各个美食摊位前都聚集了很多市民,不少市民拿着前期抢购的美食优惠券在美食摊位前挑选着心仪的美食,非遗美食大头菜、熏豆茶、网红美食龙虾、绿豆汤,本地特色美食糕点、汤圆、酱菜……各色七都特色美食满足了不同“老饕”的口味,让忙于抢购的市民能够吃饱“再战”。

线上销售 直播开启销售新风向

繁华的夜经济,不仅发生在线下,同样也发生在线上。“观众朋友们,我们现在看到的是卡思摩家居提供的直播间特价产品——天然乳胶垫,原价7560元,直播间特价1999元,心动的朋友赶紧下单抢购,数量有限,先到先得。”直播间内,主持人来到一家参展企业,热情洋溢地介绍着直播间的福利活动,

向没有来到现场的市民介绍着现场活动。记者发现,不仅线下展会人头攒动,线上直播间也热闹非凡。“这个床垫是什么尺寸?”“这个沙发还有别的颜色吗?”“这个价格是一张床吗,数量有限,先到先得。”直播间内,有不少网友向直播主持人询问产品的详情,主持人也会把网友

的问题带给商家,让商家为广大网友答疑。就在此时,主持人突然说:“大家注意啦,直播间马上就要发红包了,大家赶紧准备抢红包。”这句话瞬间将直播间的氛围推向高潮,引起网友的一致欢呼。直到直播结束,当天共有2.7万人次进入直播间观看直播直播带货。

与此同时,东太湖商城的线上销售也开启,9家参展商家一起把优惠活动“搬到”网上,让全国各地的消费者可以通过网络购买到此次活动的促销产品。网友们点击进入活动页面,就能在顶端看到9家商家的展示,点击进入就能查看商家展示的特价产品,商品图片、名称、促销价一目了然,点击商品还能查看商品详情,让不能来到展会现场的消费者也能轻松购买。