



乐语高科技手机互动娱乐区效果图

乐语打造全国最大的手机卖场
明日开启9天试营业百万大酬宾

**2999元
抢购 iPhone 4**



12月1日,位于东太康路的河南乐语通讯总店将揭开神秘面纱,届时中原人民将可一睹在河南、乃至全国最大的手机通讯卖场的“芳容”。河南乐语市场部经理王晓东说:“河南乐语通讯总店共有三层,面积达3000多平方米,在12月1日到9日期间试营业。” 记者 樊无敌

试营业期间 iPhone 4 仅售 2999 元

作为乐语(中国)控股有限公司河南子公司,河南乐语通讯器材有限公司一直是行业发展的引领者。王晓东说:“河南乐语通讯器材有限公司总店位于郑州二七商圈,目前正在全新升级,将全力打造时尚、科技型卖场,升级后的河南乐语通讯总店将是全国最大、设施最先进、陈列最潮流、服务更贴心的超级旗舰通讯卖场。”

12月1日和9日的试营业期间,开启9天百万酬宾活动,5000余款手机任您选。iPhone 4(8G)仅售2999元;iPhone 4S(64G)仅售4399元;购三星i9300大礼包后,三星i9300只要2999元;原价999元的三星6352现价699元;并且您只要排队就有可能以99元购得价值599元的酷派W702手机一部;还有即日起至小米2上市期间,米粉们可以到河南乐语通讯各门店预存100元即可享受抵150元还加送大米一袋活动。

在乐语总店试营业期间,购买报广指定机型,可获赠奥斯卡大上海电影票一张。购机满599元送保暖手套一双;购机满999元送时尚储物凳一个;购机满1599元送优质大米一袋;购机满2599元送高档冬暖被一条;购机满3599元送高档锅具三件套(特价机不参与)。

细微之极 提升服务品质

作为目前国内最大的手机零售连锁品牌之一,乐语(中国)控股有限公司是中国联通、中国电信战略合作伙伴,也是诺基亚、三星、联想、oppo等厂商核心合作商。

在通讯行业迅猛发展的今天,传统销售模式已无法满足市场需求。王晓东坦言:“细节是魔鬼。一款新型智能机拿到手里,消费者未必能在短时间内摸清它的使用方法,这不仅需要每一位员工掌握专业的软硬件知识,更需要员工为消费者提供相关服务。这种服务必须是细致的、周到的,从点滴细节中,深化消费者体验。”

乐语淮河路店员工时长峰对此感触很深。他曾接待过一位“特殊的”顾客。“顾客是聋哑人,我就用纸和笔跟他沟通。”介绍业务、推荐机型、展示操作……从接待顾客到达成销售,足足用了一个小时。“临走前他居然向我竖起大拇指,我很高兴我的服务受到顾客的肯定。”

“顾客对我们的服务表达感谢,我们的付出赢得了尊重。”王晓东说,“一位经济学家曾说过:‘现代服务的竞争更多地体现在细节的周全上’。通过细节能拉近与顾客的关系,让顾客在享受服务的同时产生优质感和超值感,从而增加其对产品的满意度。虽然这些细节微不足道,但提升服务就在这些细节之中。”

业内人士认为,在传统通讯行业,企业正不断深耕服务领域,形成竞争优势,而乐语通讯将服务做细做深,有效提升了消费者对企业的好感度。细致入微的服务成为乐语通讯的差异化竞争优势。只有通过细致服务,消费者才能真正享受“沟通的快乐”。

11月29日,由中国家用电器协会、苏宁电器共同主办的“2012中国净水行业发展高峰论坛”在南京苏宁银河诺富特酒店召开,除主办方外,中国疾病预防控制中心环境与健康产品安全所、北京中怡康时代市场研究有限公司以及美的、沁园、A.O.史密斯、安吉尔、3M、怡口等二十多家主流净水行业制造商高层领导参加了此次论坛,并在会上联合发布了净水行业宣言,倾力打造健康生活家电产业,3年将净水产品推动至1000万台的规模。苏宁电器也明确提出了销售倍增计划,“3年内销售达到200万台,市场份额20%”的发展目标,并公布了四大举措来推动这一战略目标的实现。

记者 樊无敌

中国净水高峰论坛南京开幕 打造新兴健康生活家电产业 苏宁四举措 推动净水行业发展

净水行业未来三年进入爆发期

随着社会经济的发展,人民生活水平越来越高,饮水健康作为生活质量的一个重要指标,正日益受到消费者的关注。在此背景下,净水市场的消费需求迅速攀升,销售呈现爆发性增长。

对此,苏宁电器总裁金明表示,随着中国居民水健康消费意识的提升,净水行业发展增速越来越快,已全面进入爆发期。

沁园集团股份有限公司董事长叶建荣、美的生活电器事业部总经理甄少强、A.O.史密斯集团高级副总裁丁威在发言时均表示,将不断加大资金投入强化研发和生产能力。如美的已投入巨资建设水家电工业园,净水研究院和国家级水实验室,预计2013年投入使用,同时也会将年销售额的3%用于净水新产品的研究开发。沁园集团则引进了最先进的全自动生产检测一体化流水线,未来家用水处理设备的生产能力将突破300万台。A.O.史密斯在过往的三年中投资近5亿元人民币,在上海和南京设立研发中心和工厂,年生产能力超过50万台。

苏宁电器副总裁王哲在演讲时强调,净水行业在未来三年里必将呈现爆发式发展,2015年产能必将突破1000万台,这也标志着净水行业发展成为一个成熟的规模产业。

苏宁立体推进净水产品销售

面对行业变革的时点、市场面临的机遇,作为商业零售渠道领军企业的苏宁电器已确定了“3年内销售达到200万台,市场份额20%”的战略目标。而措施一是搞好渠道建设,线上线下并力齐发,立体推进净水产品销售。通过旗舰店、苏宁易购、定制服务等销售渠道,全面推进净水产品销售和体验。今年9月5日,苏宁已针对中高端消费群体推出了定制化服务品牌:“苏宁私享家”,苏宁私享家将成为净水系统解决方案的主要销售阵地;线上线下融合渠道销售将满足消费者从普通的净水产品到系统化的水系统整体解决方案的全方位、多元化消费需求。

措施二是加快市场拓展,市场营销组合出击,全力加速产品推广。苏宁将在公共媒体及自有媒体上投入数亿资源的广告宣传,对净水产品进行专项推广,增加净水产品的曝光度及消费者认知度。

措施三是以良好的服务赢得市场,使得服务平台优势互补,持续提升净水产品效用。在原有覆盖全国的售后服务网点基础上,2013年苏宁将打造一支覆盖上百个城市上千人的专业净水产品售后服务团队,从而让越来越多的消费者接受净水产品,持续提升净水产品效用。

措施四是“规模采购、市场销售”双剑合璧厂商协作推动行业发展。未来三年苏宁计划投入80亿元采购资金,除保证在净水产品日常采购、货款安排上的优先外,还加大在包销定制等差异机型上的资金投入,2015年采购规模将从目前的25万台迅速提升至200万台,通过规模集采降低采购成本;通过强大的销售渠道以更优惠的价格促进市场销售,苏宁规划三年内将产品的可比价格降低30%以上。

