

口碑金榜·诚信推荐

震撼出击 拼出最低价

新家居建材商场3·15巨幅让利,撼动全城

随着房价日益飙升,在购房之后,能买到物美价廉的建材装修自己温馨的小窝是所有购房者的愿望。

怎样才能买到品质好价格低的建材呢?3月15日~17日来新家居商场看看吧。除了价格优惠,还有豪礼赠送。

记者 白贺 师红涛



口碑营销 诚意惠民真实让利

据老顾客反映,新家居建材商场以往推出的活动都让他们大呼过瘾、实惠,并且在消费者当中形成了新家居真实让利、诚意惠民的良好形象。今年3·15期间,新家居建材商场又会给广大顾客朋友带来怎样的巨惠风暴呢?

据新家居建材商场总经理杨宏宇介绍,新家居商场一直以推动绿色健康家装

为己任,让品牌家居走进家家户户为目的,百万礼品、巨资补贴和商场商户、厂家联手倾情打造此次巨幅让利活动。去过新家居的市民都知道,在那里很少看见返现、返券等活动,杨宏宇说,他们的营销向来都是真正让利,让老百姓获得实实在在的优惠,通过口碑带动销售。“新家居不怕比,不论商品性价比还是售后服务”。

豪礼不断 买建材送家电

据了解,新家居即将于明日启动“震撼出击 拼出最低价”大型让利促销活动。杨宏宇表示,除了最低价外,新家居还有豪礼相送。

活动期间,凡在商场购物满2000元(以前台交款额为准)的顾客,即可参加兑奖。奖品有挂烫机、足浴盆、全自动洗衣机以及32英寸液晶电视等。

此外,凡在新家居购物的顾客,即可享受所购品牌全城最低价的承诺。商场负责人直言,如若发现同品牌、同型号另有更低价,即可兑现差价3倍返还,并接受广大市监局的监督。

值得一提的是,让利期间,市民可组团购买商品,5户组团,每户送玻璃器皿,10户组团,每户送浴室四件套。

3倍反差 确保全市最低价

一般来说,厂家给过代理商价格后商家会加上10%~30%的利润再销售,但是,新家居在本次活动动员大会上很直白地要求商家降价,甚至“逼”各个品牌代理商以及厂家放“政策”。

该商场的一位商户说,本来指望在春季这一波装修热潮中能多赚点钱,一搞促销,利润空间压缩了很多,只有多卖才能有点盈利。“不过,当我看到商场拿出几百万元

购买礼品直接送给消费者时,我们也看明白了,商场就是要在3·15促销大战中形成价格及礼品优势,通过口碑让商场以后的生意更好。”该商户说。

此外,为保证此措施落实到位,商场要求商家签订最低价协议,差价3倍返还,有利地帮消费者在新家居购物把好价格关,让市民在3·15期间放心购买质低价的建材商品。

您想免费拥有 iPhone 5 吗?春暖花开、风和日丽,您想免费游港澳吗?

永乐万达店和曼哈顿金水店明天“盛开”

您想免费拥有 iPhone 5 吗?春暖花开、风和日丽,您想免费游港澳吗?永乐中原万达店、曼哈顿金水店帮您实现!

河南永乐市场部经理李波表示,诚信有多大,市场发展的空间就有多大。永乐中原万达店、曼哈顿金水店之所以选择在3月15日开业,就是要坚持诚信经营,坚决维护消费者权益,倡导“天天3·15,诚信365”。18年来,永乐一直为之奋斗,坚持走品牌路线,开创体验式消费,用服务成就口碑,用口碑开拓市场。



香油一瓶。买就送电饭煲一个。您想免费拥有 iPhone 5 吗?春暖花开、风和日丽,您想免费游港澳吗?参加永乐套购活动,您就能实现梦想!

打造放心低价购物黄金周

“一贯以低价取胜的永乐电器,两店开业究竟能有多少优惠呢?来了就知道。想要购家电的朋友们,想要换家电的朋友们,快来参加本次盛会吧!”李波提醒大家,永乐郑州所有门店3·15购物黄金周活动也正在进行,厨卫家装节、空调节、空调免费清洗、厨艺大赛都在如火如荼进行。期待大家都能如愿以偿。

河南永乐采销总监张柳青也向广大消费者承诺,永乐一定会拿出最优惠的价格,提供最优质的服务满足广大消费者的需求,也欢迎广大消费者给予支持与监督。

樊无敌

两店同开惠不可挡

永乐中原万达店、曼哈顿金水店分别位于郑州市中原路与秦岭路交叉口万达广场2楼和金水路未来路交叉口东南角,无论您是在西郊还是东区,都能轻松到达。为适应消费者对电器生活的更高要求,永乐斥重金对中原万达店、曼哈顿金水店重装,并于3月15日以全新的面貌闪亮登场,欢迎消费者品鉴。

为答谢郑州市民多年以来对永乐的信赖和厚爱,两店开业期间推出大型让利感恩回馈活动,新顾客尊享开业专属优惠政策,老顾客尊享开业感恩回馈大礼!

开业预存订金“油”礼,您存了吗?凡3月15日前来永乐万达店或曼哈顿金水店预存100元订金,可免费获得5升食用油一桶。永乐提醒您,今天是预存的最后一天了,还不赶紧行动?

开业有礼。凡3月15日~17日两店开业期间凭DM单页或报纸广告来就送

服务免单 海尔引领中国家电服务变革

据了解,海尔此次发布的服务免单承诺是:“按约上门、超时免单”。“一次就好、多次免单”,“服务规范、违规免单”专家表示,服务是未来中国家电行业核心竞争力之一,海尔发布的服务免单承诺,既是向自身提出更高的要求和挑战,也在一定程度上意味着中国家电服务行业的又一次变革。

互联网时代,消费者的需求个性化趋势更加明显,传统的、单一的家电服务已经远远不能满足消费者的需求。消费水平的提高和消费需求的个性化,对家电企业提出了巨大挑战,要求企业能够提供个性化、专业化的家电服务。在这种转变中,只有做到了以消费需求为中心,才能真正提供满足消费者需求的服务体验。

同时,在电商迅猛发展的今天,家电物流服务的重要性更加凸显出来。长期以来,网购产品尤其是家电产品的物流配送、售后服务一直为行业和消费者诟病,能否根据当下消费者的需求作出及时调

整,不仅决定着企业的发展,更在一定程度上影响着整个行业的发展。

把握住互联网时代机遇,海尔服务进行了颇具前瞻性的创新升级。早在2009年,海尔就提出了由制造商向服务商的战略转型,并且在此指导下,创新性地突破了传统家电服务只限于售后的局限,根据消费者对服务的需求不同,将服务拓展到售前、售中和售后全流程,首创成套精致服务,并且以虚实互动的方式,将消费者整合到海尔服务不断升级的流程中,消费者成为家电服务升级与否的决定者,从真正意义上开启了家电大服务时代。

“海尔的产品用了多年,我看到了海尔在一步步完善,从以前的家电送货安装,到现在的家居装修设计、测电测甲醛、送装同步等,每一种新的服务都帮我们解决了难题。”从未没换过家电品牌的李先生现在已经成为海尔服务不断升级的一个见证者。

朱江华

GREE 格力
掌握核心科技

1赫兹 好变频

核心科技 就在格力
格力变频技术荣获国家科技进步奖
格力i系列、U系列、睡梦宝-II变频空调,2年免费包换

国家科技
进步奖

格力1赫兹,好变频 搜索

好空调·格力造
www.gree.com