

## 懂得欣赏,为家人点赞

### “TOP家居”联合红星美凯龙共同举办的第四届“爱家日”活动今日启动



由“TOP家居”联合家居连锁龙头企业红星美凯龙举办的“爱家日”活动今日启动。这也是红星美凯龙集团连续第四年举办的爱家日活动。经过前三年的推广宣传,“爱家日”已经逐渐深入人心。本次活动主题为“懂得欣赏 为家人点赞”,通过面向郑州征集具有典型代表性的三世同堂、四世同堂、五世同堂的幸福家庭,“秀”出他们的幸福,感受家庭所带来的温情和甜蜜。同时,获奖家庭将获得由红星美凯龙提供的“爱家大礼包”一份。  
 郑州晚报记者 唐善普

#### 红星美凯龙启动第四届“爱家日”活动

今年是红星美凯龙集团连续第四年举办全国性的爱家日活动,经过前三届的宣传,“爱家日”作为红星美凯龙自造的一个节日,已经逐渐深入人心并具有一定的知名度。

据红星美凯龙负责人介绍,2013年是集团的口碑营销年,为了大幅度地提升企业的美誉度,打造金牌口碑,在中原区域启动了“心梦想,星奇迹”服务进万家活动,郑州商场将配合爱家日活

动,在12月份对老客户实施爱家服务行动,践行“爱家”宗旨。

记者了解到,今年的“爱家日”活动分为3个阶段,历时超过一个多月。11月20日~12月6日为活动蓄客预热期,集中对参与者“爱家”情感的唤起;12月7日~8日为高潮阶段;12月9日~22日为活动的延续和升华阶段。

在谈到本次活动的目的时,负责人告诉记者,今年的爱家日品牌端传播主题为“懂得欣赏 为家人点赞”,通过“爱家日”活动的开展,传播爱家文化,将“懂得欣赏 为家人点赞”这一品牌理念传递至千家万户,让这一节日成为红星美凯龙标志性的品牌节日。

#### 寻找“大家庭”,“秀”出你的幸福

此次活动的最大亮点之一就是红星美凯龙幸福家庭的寻找及后续系列报道。分线下和线上活动同时进行。

线下活动:首先是面向郑州市民征集具有典型代表性的幸福家庭;如三世同堂、四世同堂、五世同堂的幸福家庭。然后,根据征集的幸福家庭照片及文字介绍,筛选出若干组幸福家庭,挖掘感人故事,通过1个月的连续文字新闻报道和照片刊登,突出今年的爱家日主题“懂得欣赏 为家人点赞”。

线上活动:在红星美凯龙官方微博、微信上与网友进行

互动。参与者把能表现自己家庭幸福瞬间的照片发至微博、微信,并@红星美凯龙官方微博、微信。红星美凯龙根据网友评论及客观评判,选出好的照片,制作成照片墙,摆放在商场大厅,供消费者评选,对获好评最多的10幅作品进行奖励。

在12月22日(暂定)的“爱家日活动盘点”日,红星美凯龙将邀请评选的幸福家庭代表(三世同堂、四世同堂、五世同堂家庭各一组)到现场,让这些家庭通过才艺展示等表演,“秀”出自己的幸福。

#### “爱家大礼包”送给您

“红星美凯龙欲通过举办爱家日活动唤起当代人的‘爱家’意识。”红星美凯龙负责人表示,作为家居行业的标杆,红星美凯龙始终怀抱梦想,以企业责任为己任,对社会公益热心倡导;而家文化是历史悠久的中国文化中重要的一环,也是当今社会的主流,企业不仅要销售商品,更应关注消费者对精神层次的需求。“爱家日活动”正是红星美凯龙企业精神和文化内核的体

现。真正和谐幸福的家来源于家庭成员间的相互关爱。通过活动,红星美凯龙携手更多爱家的家庭和消费者,感受家庭所带来的温情和甜蜜。

为此,本次活动中选出的每组获奖家庭,都将获得由红星美凯龙送出的“爱家大礼包”一份,包含:全家福拍摄卡一张(享受全家福全套摄影)、红星美凯龙VIP会员、爱家围巾及其他礼品。

# 心 梦想 · 星 奇迹

## 红星美凯龙中原区域服务进万家大型活动

RedStar Macalline Zhongyuan Area Big Events of Service into Thousands of Household

#### 顾客服务「十个一」

- ①一见亲 (第一次接待顾客时即让顾客感受到宾至如归的感觉)
- ②一口清 (顾客咨询时一次性解释清活动内容;说到做到不食言)
- ③一算准 (为顾客开单时一次算准确;价格方案一次到位)
- ④一句话 (一句话解释清楚顾客的疑虑;不拖沓、不绕圈子、不词不达意)
- ⑤一次微笑上门 (对老顾客要有一次带着微笑与诚意的上门回访)
- ⑥一天解决时间 (对于消费者的投诉承诺一天之内给出解决方案)
- ⑦一遍问候 (解决消费者疑虑后,要给消费者一遍诚挚的电话或者短信问候)
- ⑧一次预约 (承诺送货一次性预约,不推脱,预约一次即送货)
- ⑨一分不差 (承诺送货零延迟,在约定时间内完成送货,不差一分钟)
- ⑩一次到位 (承诺送货上门后家居装配一次到位)

### 11月30日爱家邮包派送仪式

1000万

爱家邮包直达老顾客家中!

## 郑州服务大升级

### 深度践行十个一