



STUDIO



永乐二十店门头

提供家电全面解决方案 永乐生活电器

序目

2013年永乐发展势头非常强劲,在产品、渠道、服务等方面都有新的突破和提升,企业整体稳步发展。截至目前,永乐在河南全省卖场已拥有43家,整体销售较去年有大幅度增长,销售业绩位居企业前茅。
郑州晚报记者 樊无敌 文/图

影片梗概

2013年,永乐不断创新服务模式,把客户体验价值做到最大化;大胆提出了“全网比价,永乐门店价更低”的全新消费模式,提升了消费者在永乐门店的购物体验和服务享受;致力于提供整套家电解决方案,并通过增值服务进一步加强与消费者的黏度。永乐一直努力为消费者提供更高性价比、更高品质的家电,目前也已经实现从“卖产品”到“提供全面解决方案”的跨越式发展。永乐一方面要让品牌厂家获得价值,另一方面也要让消费者感受到永乐的价值所在。

永乐一直都是以最优惠的价格、最优质的服务满足广大消费者的需求。一向以倡导并提供人性化服务为根本出发点,以满足顾客需求为中心的永乐在业内率先适时推出了集四大保障于一身的“家安保”延保服务,即低价保障、退换保障、质量保障和额外支出保障。有效帮助顾客消除了关于购买电器后的一系列后顾之忧,深受消费者的欢迎。

过去的一年里,河南永乐以信取胜,以客户需求为唯一导向,通过品质保障、服务保障、价格保障,为消费者提供最满意的服务,让顾客购物更安心、放心和舒心。

策划

河南永乐生活电器广宣部经理 李波

成功的品牌宣传既要靠过硬的产品质量,还要靠广泛的媒体宣传和广告来打响知名度。

在即将过去的2013年里,永乐的营销活动、计划都是站在消费者的角度去考虑的。2013年永乐创新了一系列营销活动,关注二七旗舰店开业微博免费赢iPhone5、扫描微信加关注免费领取电影票、14周年庆、全民沸腾团家电品牌内购会等一系列活动,在业界引起了强烈的反响,收到了良好的效果。

李波说,在即将到来的2014年里,永乐会坚持周周有促销,通过司庆、周年庆等大型节假日促销、厂商活动营销、事件营销、会员营销等,进行全省联动促销,树立行业创新营销的标杆。



王巍



王春鹏



李波

导演

河南永乐生活电器总经理 王巍

2013年,王巍带领河南永乐团队,一方面开疆拓土,加大一、二级市场的布点,持续提升单店运营质量和综合能力,创新营销模式,全网比价,薄利多销,让利于民,创新供应链,与供应商达成更多战略合作;另一方面积极投身社会公益事业,提升品牌形象和社会效益。“永乐一直非常重视消费者投诉,为此,永乐率先推出80公里免费送货、开通400免费咨询电话、厂商联保、家安保等服务措施。”

从在南阳路成立第一家永乐卖场,到今天在郑州市区到处都有河南永乐的卖场,在即将过去的2013年里,河南永乐充分发挥自身规模大、信誉好、有影响的的优势,多次带头举行刺激消费、促进环保、让利惠民的活动,在全省企业中起到示范带动作用。谈及2014年,王巍说,永乐将通过品质保障、服务保障、价格保障,为消费者提供最满意的服务,让顾客购物更安心、放心和舒心。

制片

河南永乐生活电器采销总监 王春鹏

充分发挥供应链上的多重优势是企业竞争最重要的因素,另外产品的质量、服务的能力和对用户需求的理解也至关重要。

永乐的采购队伍、采购规范已趋成熟,凭借行业领先的信息化系统和庞大的供应商资源,既要保证低价,还要保证品类齐全,更要保证服务完善。永乐的销售策略仍然是引领市场潮流,最大限度地满足顾客需求。2013年采购团队,第一是在开辟新门店的同时,巩固已有门店,以迎合消费者的个性化购物需求。针对目前线上电商的竞争,王春鹏说:“市场大的环境、客观因素改变不了,永乐唯一能做的就是‘做好我自己’。永乐在网络覆盖、业态灵活性方面较外资家电零售商具有绝对的优势。电子商务与实体店不是一种相互取代的关系,未来的发展是相互一体化,因为从中涉及体验、消费选购习惯、售后服务等因素。”

DIRECTOR

PRODUCTION

PLANNING