

近日,中央电视台一则“爱,不能等!”的国美广告片引发了小伙伴们们的火热围观。随着这则广告的热播,国美也正式拉开了春节感恩回馈消费者的活动序幕。本次国美以“爱,不能等”为主题,推出了多种爱心回馈活动,让忙碌了一年的消费者带“爱”回家过年。对此,国美市场部负责人表示,在这个春节能为家中的父母送去一份孝心,为心爱的TA送去一份真心,让“爱”回家过年。郑州晚报记者 樊无敌

让“爱”回家过年 “私人定制”帮您传递告白 到国美店立减10% 购物赢 iPad mini

私人定制不能等 爱的告白录下来

从1月17日开始到2月9日,到国美门店购物即可享受立减10%的折扣,同时,购物满额加送 iPhone5。各品类、各大牌也纷纷拿出低价电器回馈消费者,如32英寸液晶电视仅999元,42英寸液晶电视仅1999元,小米3仅2099元, iPhone4S仅2799元, iPad mini2(16G wifi)版,佳能60D套机直降600元。国美新春感恩行动,为消费者准备了丰富的活动。如购物抽大奖,自今天

起,凡在国美门店购物凭发票即可参加抽奖,有机会获得 iPad mini 一台。

1314 谐音一生一世,告别2013年,在2014年,“爱”要大声说出来。从今天起至2月6日活动期间,凡在国美门店购买家电,即可在门店指定的“爱的告白录音室”内,现场录制对家人、对那个TA的新春祝福话语,并由国美当场制作成祝福语音盒,随购买商品一同打包配送,为“爱”私人定制。

国美成立春节特殊送货小组

为保证春节期间的送货速度,国美特别成立春节特殊送货小组,依托业内最完善的物流布局体系,国美承诺凡1月28日前在门店下单,除夕夜前必将货品送抵消费者家中。在准时准点送货的同时,国美送货员也会将一封充满爱的感谢信一同送往家中,为消费者带去新春最诚挚的祝福。

据了解,除了四大“不能等”新春特别活动外,国美全国门店也将开展全场满千返百、大牌家电九折起售等常规类促销活动。同时,针对春运旅客,消费者只需凭借本人春运的票据(含火车票、飞机票、船票)及身份证,前往任一国美门店消费满1000元,即可抵用100元,每张票据仅限使用一次。

新闻连连看

国美北环丰庆路店开始给北区市民送便利

今天是国美新春感恩活动启动的日子,也是国美北环丰庆路店开业的日子。开业优惠从1月17日到19日,将针对空调、冰箱、洗衣机、彩电、厨卫、小家电以及3C等,推出开业特价机,同时还有套购送大礼、满1000降100再送100等超值优惠。

此外,该店人性化设计舒适和谐的卖场环境、与世界同步时尚新品、市场最低的产品价格、品牌化的售后服务等,引领着世界潮流同步的消费观念,让顾客彻底体验与众不同的产品和服务,同时也给郑州北区的消费者带来便利。

国美文化路旗舰店今日重磅开业

今天,国美文化路旗舰店开业,为新春感恩优惠活动助力。作为河南国美重要的旗舰店,国美文化路店将重新挑起2014年开年家电促销大战。这次河南国美不惜重金,以全新的门店标准打造该店,着重时尚定位,以

平民的价位尊崇消费。从今天起到1月19日,众多家电新品将在该店开业期间与消费者见面,与此同时,您之前预存的定金还会迅速升值,同样也有满1000降100送100的超值优惠, iPad mini 大奖同样等您来拿。

国美泰隆店春节第一波开业优惠袭来

作为河南国美超级门店,国美泰隆店从今天开始到1月19日,再度启动开业钜惠,其“高端不高价的电器,真诚而贴心的服务”又会带给绿城市民什么样的惊喜呢?

全场家电满1000降100再送100,开业期间进店购物就送新年礼包。32英寸液晶电视999元,42英寸液晶电视1999元,6

公斤滚筒洗衣机1498元,1P冷暖空调仅1499元,200升以上三门冰箱1298元,购物还有机会抽中“金条”大奖。还有豆浆机、液晶电视等超值赠品赠送。除此之外,国美还承诺活动期间欢迎全城比价,买贵国美补差价。



马上拜早年——马年贺岁特辑之生活篇



从今天起到1月20日,永乐花园路店、南阳路店年末巨献,15周年店庆放底价。据悉,永乐家电目前已做好充分准备,备战“店庆狂惠”,届时永乐家电将全面开闸泄洪,释放促销资源。店庆大惠,满千返百,单品满800降100送100,套购满额送 iPad mini 或32英寸液晶电视一台;另外手机、数码、电脑寒假大惠,手机单品满800直降100送50;数码红包欢乐送最高派送2000;电脑单品满1900送150。郑州晚报记者 樊无敌

年末巨献 永乐双店“放底价” 9000万惠利资源 推出五大消费承诺

9000万元店庆资源惠利市民

据了解,截至目前,永乐家电先后与海尔、长虹、格力、美的、TCL、海信、创维、美菱、小天鹅、容声等国内外知名家电厂家洽谈了总金额达9000万元之巨的店庆资源,就此即将拉开双店庆狂惠风暴序幕。永乐家电总经理王巍介绍说:“此次双店庆,永乐家电高度重视,充分发挥自身雄厚的资金优势和规模优势,备足货源并且充分保障货源结构的优越性。”

“以永乐目前在市场上的占比及在行业内的影响力,开展如此大型庆典活动各品牌厂家肯定会给予大力支持。”此次厂家对永乐的支持也印证了一位业内人士的观点,各家电厂家都高度重视永乐双店庆,到目前为止,所有与永乐家电往来的供货厂家,均表示双店庆期间将在特价、礼品、人力、服务等资源方面给予大力支持。

四大品类价格上演“高台跳水”

据了解,为了能使店庆促销活动全线告捷,永乐家电在价格让利、买赠等活动上下足了功夫。店庆期间,四大家电品类价格将上演“高台跳水”。为满足消费者对大平板电视的需求,46-70英寸的主流尺寸大平板电视已大量采购并全部到位。

另外,今日17时到22时,永乐员工内购超级福利惠重磅开启。与以往的分品类降价、打折活动不同,这次夜市活动将采取全品牌参与现场打折的方式。同时,全部打折商品都采取放量销售的方式,绝对不限制销售数量。另外,永乐推出五大消费承诺,为市民打造放心消费环境。这五大承诺分别是不做虚假广告;不搞虚假让利,实施明码标价;不故意标低价,以无货为由,蒙骗顾客;不销售未经国家

检验认证商品,实施商品准入制度;不玩价格游戏,实实在在让利。另外,永乐还将放量千台特惠机型,比如,三门冰箱200立升,特惠价1298元;大1.5匹冷暖变频空调,特惠价2299元;55英寸LED安卓网络彩电,特惠价3999元;佳能单反相机600D,特惠价4888元;中国移动版Phone5S/5C今日率先在永乐各大卖场发售。

“今天的双店庆,永乐欲展开十一、元旦之后规模最大的让利优惠。”王巍指出,此次集团已为永乐南阳路店、花园路店准备好充足人力、物力、资源全面迎接今日双店庆。另外,永乐电器还增设多处收银台,调动500辆运输车,100支安装队,4000名营业员、送货工、安装工、回访员,全面保证此次花园路店、南阳路店的配送和服务工作。

新闻1+1

永乐开展客情关系维护拜访活动

为了更好地挖掘服务短板,提升永乐品牌形象,永乐高层在2013年底“收官之时”,带着整个管理层进行入户拜访。本次上门拜访的顾客群体锁定在高端会员顾客、曾投诉顾客及退货顾客三类。从消费金额、居住区域、购物门店等各方面进行筛选,使

上门拜访的顾客群体涉及全省所有门店。另外售后部还组织专业家电维修人员随队前往,为顾客提供家电的清洗和保养服务,并对家电使用常识现场传授。

永乐通过此次入户拜访,了解了顾客最真实的感受。顾客现在更多的是关心商品的性能及价格,但是门店的专业度更能赢来更多的顾客。永乐再次承诺,将一如既往地本着“薄利多销、服务当先”的宗旨,为广大顾客提供最好的服务。未来,河南永乐将继续担负起作为河南区域内家电及消费电子零售连锁第一品牌的行业和社会责任,通过服务监督、服务推进,不断创新服务模式,实现“被信任是一种快乐”的最佳服务体验。