

5月15日(昨日),国美电器表示其移动通信转售业务进入试商用阶段。国美先采取在公司内部放号,包括1700、1709号段,涉及北京、上海、广州、深圳。郑州晚报记者 樊无敌 文/图

国美52个会场同时举行 极信1700、1709号段发布会 极信号将自主消费 套餐余量永不清零



国美极信通信1700、1709号段上线郑州发布会现场

本次放号对象为国美VIP用户

5月15日,国美极信在郑州、北京、上海、广州、深圳等52个会场同时举行国美极信通信170电信、联通号段双发上线发布会。此次发布的号段为1700、1709两个号段,分别采用电信、联通网络。这也代表着国美成为虚拟运营商中首家实现双发上线的企业。国美总裁王俊洲介绍说,目前,1700、1709号段将先在国美公司内部放号,涉及北京、上海、广州、深圳4地。放号对象为国美VIP用户,部分企业内部员工以及社会各界人士等,内部放号主要对业务流程、IT系统运行、计费服务等进行系统测试、检验。

在6月份,国美极信通信业务将正式投入商用。国美将在全国40多个城市200多家极信营业厅全面放号,全国主要城市的用户都能第一时间体验极信170的产品和服务。王俊洲表示,国美拥有丰富的渠道、资源和广大的用户群体,将依托线下遍布全国近1600门店,以及国美在线等线上渠道,让广大消费者享受到国美高品质移动通信、智慧生活方式体验。同时国美还将依托多元化的家电终端厂商合作伙伴、互联网/CP合作伙伴,整合价值链上下游资源,为消费者提供智能影音产品一站式解决方案。

三大系列产品满足不同消费群体

在发布会上,国美集团副总裁刘成明透露,极信通信通过打造全国集中的IT架构为广大消费者提供更加优质的通信服务,将原来运营商系统实现起来复杂的计费模式进行了革新。并推出了“极家”、“极尚”、“极合”系列通信产品,分别针对家庭用户,年轻群体以及大中小企业,满足不同消费群体对于移动通信业务的需求。

“此次,国美极信通信在发布三大产品系列,突出了‘用多了不担心、用不了不担心、不够用不担心’的特色,强调以创新性的产品和服务,最大化地满足消费者需求,并提供差异性产品。”刘成明介绍说,其中,“极家”主要针对家庭、情侣、亲子等人群,包括游子卡、情侣卡、家庭卡等专属系列,套餐资费可支持多人共享使用,一个套餐即能解决一个家庭的使用需求,此外该套餐系列还可支持异地共享套餐使用,家庭亲情共享,还可与生活电

器捆绑销售,消费者可享受到买家电送流量的专属优惠。如170家庭套餐,每月170元,无限语音,超大流量,家庭共享。

刘成明解释说,针对年轻群体的“极尚”系列产品,用户可以自由定制资费内容,享有流量及语言买卖服务,套餐余额永不清零。其包括“帖8”和“零零0”两种套餐。“帖8”套餐无固定资费套餐绑定、无合约绑定、资费门槛低,月消费低至8元,8元用不完下月继续使用。“零零0”套餐实现自主消费,用多少付多少,使用越多单价越便宜。而“极合”系列套餐,通过B2B2C模式,国美极信170帮助企业合理规划、分配通信费用,有效实现企业成本的精细化管理。“极合”系列为大中小企业开创了自由、人性化管理的新选择。其业务模式根据员工通信量进行统一收费,而不是传统的通过花费账单来进行话费报销。

极信6月正式商用,助力O2M战略

在5月试商用结束后,国美极信通信将对试商用使用情况进行及时了解和详细记录,并通过用户反馈不断优化产品。

在6月份正式商用后,用户可以通过线下200多家极信营业厅和国美线上进行“极信170”业务办理,客服电话为10037。

王俊洲表示,发展移动通信业务是国美的战略选择,在国美推行O2M战略即“线下实体店+电商+移动终端”

的多渠道运营模式过程中,移动通信服务能力是O2M战略的重要组成及延伸,通过国美极信拓展移动销售和渠道,打通“物流”与“信息流”,为客户提供端到端的全新消费体验;通过移动转售业务,提升用户感知,从简单化的客户关系延展到服务型全生命周期的客户关系;通过移动转售业务,建立国美与客户的沟通纽带,整合用户需求,为广大消费者提供移动增值服务。

聆听爱之音 苏宁红孩子 胎教音乐会上演

5月10日,聆听爱之音苏宁红孩子第三届胎教音乐会郑州站启动。随着二胎政策的开发,生育小高潮即将到来,每个父母都期望给自己的孩子最好的关爱,苏宁红孩子本着关爱之心,奉献最美的胎教音乐会给孕妈妈和准爸爸。据悉,胎教音乐会是苏宁红孩子关爱孕妈的一项年度活动,至今已举办了3届,在全国各大城市共计演出50多场,有近10万孕妈妈参与并聆听过。郑州晚报记者 樊无敌

十年红孩子,数百品牌联袂让利

本次郑州站的10周年胎教音乐会上,不仅演奏了《蓝色多瑙河》《月光》等经典曲目,同时还演绎了唯美的沙画表演,现场观众通过唯美的沙画表演更多了解了红孩子。为了更好地服务到场的孕妈妈们,苏宁红孩子还现场为准妈妈们准备了孕妈瑜伽和肩上芭蕾等节目,让妈妈们在运动中欣赏音乐,在运动中与腹中的小宝宝更多地交流。

红孩子于2004年创立至今,已经服务了近千万的妈妈和宝宝。5月也正值苏宁红孩子第十个周年庆,在10周年之

际,红孩子将为广大的新老用户呈现更多有价值 and 吸引力的服务和更有安全保障的商品,商品覆盖奶粉、婴儿洗护及服装、玩具等数百品牌。奶粉品牌如美素、惠氏、雅培、美赞臣、多美滋、雀巢等,纸尿裤品牌如好奇、大王、花王、妈咪宝贝、爹地妈咪等均参与此次攻势,全线降幅达20%,最高降幅甚至超过50%。此外,费雪、乐高、星辉等玩具品牌也全线参战,更有买200减40,母婴美妆同时累积参与活动,爆款折扣三至七折不等。

购母婴美妆用品,就到苏宁红孩子

众所周知,红孩子以全新的O2O模式服务于广大用户:新改版的网站商城不仅能为用户提供更好的商品索引和指导,更多的商品品类及单品让年轻妈妈们畅享优惠。同时,妈妈们可以在苏宁全国1600多家门店中,找到母婴美妆专区并购买母婴美妆产品;而北京、无锡、成都三地还拥有母婴美妆旗舰店,到店选商品、亲身体验性能、丰富的购物选择性让全国妈妈赞不绝口。而苏宁红孩子门店及苏宁易购网上商城享受同款产品同价、同优惠、同结算、同仓储服务……这一切让消费者方式

更为自由和便捷。苏宁向消费者郑重承诺:红孩子将加强供应商渠道的管理,尤其对于母婴食品、用品方面会更为严格。未来将启动母婴安全联盟保障,联手商城上的各大品牌厂商,为用户实现奶粉可追溯机制,承诺销售商品为正品行货,并严把品质关。红孩儿负责人说,通过10年的累积,红孩子稳扎稳打服务母婴用户,把安全放在第一位,把用户需求作为发展的指南针,未来,红孩子将与更多的孕妈妈见证宝宝的成长。

本版广告刊例活动不同时参加,所刊图片仅供参考,特价机及明示商品不参加,如有误请见店内海报。
地址:建设路与桐柏路交汇处 电话:0371-67958619

大商电器

大商电器建设路店

活动时间
5月16日-25日

智能家电节

买智能家电 多重优惠 比五一价更低

家电云时代 智造赢未来

1 买智能家电 享智能补贴

活动期间,凡购彩电/冰洗/空调/小电/厨卫/净水设备智能机顾客单品:
满1000元送100元补贴基金
以此类推 上不封顶

2 实惠尽享 套购赠好礼

活动期间,单张发票满300元顾客,全场购物累计:
满7999元加赠**价值319元小米高清网络机顶盒一个**
满14999元加赠**价值1000元进口小家电一款**
可与其他活动同时参加,数量有限、送完为止。

3 智在生活 视券在握

活动期间购任意小家电单品满299元:
(限购2000元以上智能彩电使用) **送50元彩电优惠券**
购任意大家电单品满999元:
(限购4000元以上智能彩电使用) **送100元彩电优惠券**

4 折扣尊享 优惠再升级

活动期间,购空调 **加赠5L食用油一桶**。

荣事达 飞利浦 同品牌购机 第二件8折

(限5月17日-18日)

5 竞猜四强 赢大奖

活动期间,购买家电的顾客即可领取一张**巴西世界杯竞猜券**,填写前四强国家名单,如果全部猜中的顾客,可凭券到店**领取神秘大奖一份**。

来大商参加我的世界杯 尽享足球盛宴

活动期间,凡进店顾客均可参与店内“世界杯模拟对抗赛”,参与比赛优胜者免费领取精美礼物一份。