

2010年,红星美凯龙改变了什么?

明日,红星美凯龙新年活动即将盛大开幕,活动将一直持续到2011年1月3日,为期10天。其间将以“温暖”为主线,举办一系列爱心活动,关注低收入家庭,关注消费者的需求,关注更多人的购物感受。

红星美凯龙作为中国第一家家居品牌,进入洛阳市场已经近3年。3年期间,红星美凯龙带给洛阳市民无数的惊喜,第一次向消费者展示了小桥流水的公园式购物商场,颠覆了洛阳人民对家居卖场的印象;第一次成功举办了万人团购会,让消费者明白团结起来购物可以享受巨大的实惠,第一次举办家居文化节,向大家传递了低碳生活的概念,让大家了解家具绿色环保的重要性。

杨志勤女士来自吉利区,她在卫浴区定了一套产品,结果发现新家的卫生间根本放不下,退单时她说明原因,服务员立马就给办了。她开心地说,红星美凯龙的产品其实不贵,在看价格的同时,更应注重的是质量和服务。

红星美凯龙定期做老客户的回访,李应征先生就是其中一位顾客。面对装修的大事,他逛了很多家居卖场,最终选择

在红星美凯龙购物。他说,集体采购确实比较实惠,很多一线品牌都参与团购,符合他的购物要求,“一站式的购物体验”真的很不错。

红星美凯龙A馆惠达卫浴的老板姓吴,总是一身白衣出现在商场的各个活动中。吴老板说,他在洛阳家居市场有很多家店,一般每天最多开三五单。参与红星美凯龙组织的活动让他感受到了人多力量大的效果,最多单日开过一两百单。

今年7月10日,红星美凯龙举办了百名总裁签售会,浙江喜临门家具集团的副总经理周良是第一次来洛阳,看到即使下雨也有那么多人在商场外等待签售的时候,他觉得很感动也很欣喜。看到热情的消费者,他大笔一挥就给出了从未有过的超低折扣。他说红星美凯龙很用心地搭建了这个平台,让品牌与消费

者之间面对面的交流,更了解彼此的想法和需求。

书香门地美学地板定位是高端品牌,很少有促销和折扣。进入洛阳市场以来,经销商不断地邀请西北区副总经理到红星美凯龙来看活动效果,几次下来,王总也感慨颇多地说,活动期间如果我们做活动,一定会增加消费者的认可度,调动起大家的购买力。回去之后,他针对洛阳市场,推出了活动期间特惠款产品,并且对折扣也加大了。

商场总经理张宇峰表示:“我们将以此此次活动为契机,在新的一年里转型。我们将更加注重消费者的心理需求,为低收入家庭和保障性住房业主提供物美价廉的产品。红星美凯龙深知肩负的社会责任,我们将努力让洛阳市民都享受到高品质的家居生活。”

(刘宁)



平凡中的快乐——

普通售后工人用热情温暖寒冬

12月10日是洛阳永乐生活电器万达店一周年开业盛典的日子,卖场里销售如火如荼。骤降的气温使得空调销售区越发火爆。

12月12日下午4点左右,永乐电器客服部接到了一位老者的电话,老先生在电话里激动地一遍遍说着:“你们的安装人员服务太好了!一定要表扬他!”经过客服部接线人员的安抚,老先生的情绪渐渐平复,随即向接线人员讲述了普通

空调安装人员孙师傅带给他的服务感受。

正如孙师傅所言,人的一生中大部分时间都在工作,它已经成了我们生活中的重要一部分,每天的喜怒哀乐与它息息相关,快乐的工作能为我们带来快乐生活。同样,赠人玫瑰手有余香,在工作的同时把温暖带给他人,那么对方给予我们的也是满满的快乐。

(本刊记者 杨团伟)

苏宁电器 20 周年庆

全品类让利劲销

圣诞节、元旦双节来临,再加上婚庆旺季的到来,家电市场也再度迎来全年最大的一波旺销。

苏宁电器 20 周年盛大庆典启动大型营销正恰逢其时,为回馈洛阳消费者的支持,洛阳苏宁电器本周将由中州路鸿诚店、中央商场店、南昌路国际贵都店、新区金城寨店携手盛会,除投放大批特价机型外,超级好礼、超级礼金、超级团购等让利形式同样诱人。

另外,12月25日圣诞狂欢夜

团购专场,全场累计满500元送500元话费。夜场期间,顾客可在苏宁各门店现场欣赏苏宁电器跨年演唱会电视直播,并设大型抽奖活动。购物单件满800元以上的顾客可在白天活动基础上加送厨房7件套。

全品类、全门店、全面让利大酬宾,为消费者带来更大的实惠,更多的惊喜尽在苏宁 20 周年 72 小时巅峰盛典盛惠中!

(本刊记者 杨团伟)

洛阳人看 洛阳手机报



1. 权威、专业、及时、准确,洛阳手机报由洛阳日报报业集团精心打造,萃取本地、国内、国际新闻资讯,时尚实用,服务贴心。

2. 洛阳手机报本地新闻资讯内容丰富,总量占到了60%以上。

定制方法:

移动用户发送短信 LYD 到 10658300 订阅, 3元/月。不收GPRS流量费。

联通用户发送短信 712 到 10655885 订阅, 3元/月。不收GPRS流量费。