



新鲜 3·15微博征集老客户

事件: 从1998年卖出第一卷壁纸发展到如今拥有遍布全国六百多家门店的知名的壁纸专营品牌, 瑞宝壁纸经历了十余年的成长历程。为了回馈老客户对瑞宝品牌的厚爱, 瑞宝壁纸将在3·15推出“瑞宝十年相伴, 真诚有你见证”老客户回馈活动。在3·15期间, 圣象、瑞宝的老客户再次选用瑞宝壁纸, 瑞宝将给予在全场优惠的基础上, 再独享全单95折的优惠。

另外, 为了能够与老客户建立联络, 瑞宝还在官方微博发布了搜寻老客户的征集令, 希望老客户能通过这种方式为瑞宝提出宝贵意

见与建议。为了尽可能多地让老客户知晓本次活动, 瑞宝对微博转发征集令的网友设立了价值不等的礼品, 其中包括很受时尚人群欢迎的ipod nano等电子产品。

点评: 从圣象壁纸到瑞宝壁纸, 十余年来, 瑞宝一直力争用最好的产品和最贴心的服务为消费者提供完美的艺术生活享受。在3·15到来之际, 通过微博征求客户意见, 并以此改进产品和服务, 这是继零售价统一透明、售中服务标准统一、售后八年质保的“三个统一”政策之后, 为消费者创造透明、舒心、放心消费环境的又一积极行动。

贴心 给三无产品多点服务

事件: 伴随3·15的到来, 各行业的消费维权与服务活动也在积极开展。太阳能行业作为新兴热点产业, 在维权运动中暴露出各种弊病, 其中售后服务问题尤显突出, 太阳能下乡中的“三无产品”更成为本次消费者利益的集中投诉点, 引起媒体广泛关注。

“产品无法用、服务无人管、配件无保障”是“三无产品”的典型特征, 太阳能行业自2009年家电下乡以来, 经历了无序竞争、盲目扩张、假冒贴牌的风暴, 一度陷入“高开高走、低质低保”的怪圈中。用傍名牌、明星代言等“高端”方式快速拉动市场销量, 却以产品质量低、售后服务弱迷惑消费者, 2月份“海宁质量门”事件便是今年维权运动的典型反面教材。而山东

力诺瑞特新能源公司在全国12个重点省市力推的“服务在行动”管理升级活动则树立了行业榜样形象。据悉, 在保证“产品好用、配件齐全、服务及时”的基础上, 力诺瑞特还将服务深化至着装、电话礼仪等诸多细微之处。而其中“12345”服务规范更是细致到一个证件、一副鞋套、一支烟和一块抹布的程度, 用15个细节演绎了商家对客户的体贴。

点评: “服务在身边”, 在行业混乱、消费担忧的背景下, 能够勇于站出来替消费者维权的行动为这个3·15增加了一抹绿色。除了在技术上的领先及在产品上的“全面质量管理”, 如果太阳能品牌能在服务上下功夫, 相信会成就更多名牌企业。

本期主持 快报记者 王燕

见证月星“零利”风暴

3月12日(周六), 由南京市人民政府放心消费城市创建活动办公室、南京市工商行政管理局和南京市消费者协会主办, 南京月星家居有限公司参与编制的《放心消费城市创建活动宣传资料汇编家具篇》发书仪式暨“共建诚信联盟, 同创美好生活”江苏千家企业放心消费体验行、家居行业放心消费启动仪式暨月星3.15诚信信箱揭牌仪式将在月星卡子门店卢浮宫举行, 欢迎广大市民光临现场, 共同见证月星为创建南京放心消费城市所做出的努力和成绩。

据悉, 此次月星借3.15倾力打造的“零利”风暴将是一次价格探底, 商场在保证全城最低价的基础上, 消费满3000元最高再给予30%的让利, 确保来月星购物的消费者体验一把“上帝”的感觉。“除了价格直接让利外, 对于消费达到一定金额的顾客还有特别好礼。”月星商场某负责人介绍, 活动期间, 在参加商场让利活

动的基础上实际交款满3000元的顾客还可参加抽七级大礼的活动。礼品包括高档蚕丝被、大豆纤维被、决明子健康枕、时尚手推车、毛巾礼盒、精美雨伞、纸巾盒等, 100%有奖。

为了最大限度让利, 每天前20位参加活动实际消费满3000元的顾客还有机会参加抓钱活动, 万元硬币任意抓, 抓得越多赚得越多。此外, 实际消费满3000元的顾客均可获得一张抽奖券, 凭抽奖券参加商场每天5名“免单大奖”的抽奖活动, 单笔消费最多可免5000元。此外, 月星此次“零利风暴”还得到了各品牌家具的积极响应, 20款名品家具以出厂价倾情奉献。

为了方便市民来月星购物, 活动期间月星逸仙桥店和卡子门店均新推“月星购物免费用餐”服务。届时, 来月星当天累计消费满10000元的顾客即可领取两张商场食为乐餐厅的餐券, 让您在月星买得放心, 逛得舒心。(董婷婷)

让家居与文化跨界

《完美空间》承办张学友南京演唱会

由大洋文化、邗世盈秋文化、江苏广播家居部《完美空间》共同呈现的“张学友1/2世纪巡回演唱会南京站”即将于5月20日在南京五台山体育场华丽引爆。本周三(3月9日), “张学友1/2世纪巡回演唱会南京站”新闻发布会及开票仪式在南京新落成的威斯汀酒店隆重举行。

江苏广播家居部和江苏广播名牌家居节目《完美空间》是本次张学友“1/2世纪巡回演唱会”南京站的承办方之一。江苏广播家居部制作人小秋在接受采访时表示: “跨界在营销界早已不是什么稀奇的事情。跨界合作代表一种融合, 是

让原本毫不相干的元素, 相互渗透相互融会, 从而给品牌一种立体感和纵深感。”据介绍, 此次江苏广播家居部——邗世盈秋文化承办张学友南京演唱会, 将更多地运用“跨界”的传播方法, 将家居和文化的共性元素, 相互渗透、融会、扩大、影响, 体现来自家居行业更新的生活态度、审美方式、服务意识, 赢取消费者对家居品牌以及这个产业的更深认识, 实现真正意义上的品牌价值传播。据悉, 张学友也将在他本次的南京站演唱会当中, 融合音乐剧、电影短片、歌舞秀、灯光秀、PUB爵士、轻摇滚等多种类型, 实现音乐跨界。快报记者 王燕



迪普3.15 促销很给力

为了迎接 315 消费者权益日, 即日起至 3 月 31 日, 南京迪普冷暖特在红星美凯龙、金陵国际家居举行强有力的促销活动, 公司精心挑选优质采暖产品, 为客户打造健康舒适节能的采暖系统。

南京迪普冷暖设备有限公司一贯的经营理念: 诚信、诚心、诚实的对客户。要求全体员工: 客户想到的我们要想到, 客户没有想到的我们也要想到; 同时用专业的服务让每个客户满意。长期以来取得了广大用户的信任, 同样也获得了采暖行业很多国际顶级品牌的信任, 成为德国威能中国区最佳代理商, 中国区优秀零售商, 全球最大散热器品牌特格集团的江苏总代理, 德国海曼尔阀门公司江苏代理, 意大利杰克米尼公司江苏代理。

陈勇民

欢迎就近咨询<<

- 清凉门 德国威能专卖店 86594889
 - 奥体 金陵国际家居店 68133770
 - 新街口 国际贸易中心店 84717095
 - 卡子门 红星美凯龙店 82266578
 - 光华门 德国威能专卖店 84683065
- 网址: <http://www.nj-deep.com>

迪普冷暖

COMFORTABLE COOLING&HEATING





3月12日-3月13日

大自然地板 感恩315最给力

即日起3月11日火爆预约

利

[给力折扣, 全面抄底]

数量有限, 预约从速! 详情请咨询南京专卖店。

☎ 85051608



