



“看了现场演示,我立刻就明白了!”在海尔紫水晶洗衣机销售柜台前,一位用户眼看着销售人员手持一条丝巾,先后在紫水晶和另一台洗衣机筒内摩擦了几下,结果原本在紫水晶筒内毫发无伤的丝巾,到了另一台传统洗衣机筒内摩擦却导致勾丝。

“1币1丝1盆”演示 看出洗衣机为什么要选海尔紫水晶了吗?



近日笔者走访家电卖场时发现,海尔紫水晶洗衣机特别吸引消费者的注意。这款创新产品在终端陆续展开“1币1丝1盆”细节演示,相比较传统洗衣机的拖拉机皮带转动、伤衣铆接内筒、普通475mm小内筒,优势一目了然。

在“1丝”之外,海尔洗衣机还通过直径为35.5cm和32.5cm的一大一小两个脸盆进行“1盆”展示,即刻对比出紫水晶超大取衣口的便捷优势;厚度只有1.65毫米的5角硬币立在运行的紫水晶洗衣机上一直屹立不倒,彰显极致安静的“1币”演示,也给消费者留下了深刻印象。

据销售人员介绍,区别于以往千篇一律的海报形式、直销人员费时费力的机械解说,此次海尔洗衣机在终端卖场将“我来说”变成“您来试”,并总结出“1币1丝1盆”三个现场演示的方式,让消费者真切感受到紫水晶洗衣过程中的独特之处。“有新鲜感,用户理解起来也更清晰、实在。”海尔销售人员说道,终端演示站在

用户的角度进行,这样接地气儿的方式对用户来讲更具说服力。

针对不同用户群体的细分需求,海尔洗衣机的其他产品同样立足用户实实在在的体验。举例来说,近日子母机免清洗洗衣机开展的#大宝画二宝#创意漫画活动就是从用户思维发起的。针对母婴群体面临的大人小孩衣服混洗不健康等痛点,海尔子母机免清洗推出一机双桶设计。此次体验大赛获得了母婴社群及关联用户的广泛关注,仅10天就吸引近600万用户参与。

淘汰拖拉机皮带转动,选择紫水晶直驱电机;淘汰伤衣铆接内筒,选择激光无缝筒洗真丝;淘汰475mm落后小内筒,选择紫水晶525大内筒,海尔紫水晶洗衣机为用户带来了健康、高端、护衣的极致体验。最新数据显示,海尔洗衣机2016年第1季度滚筒产品市场份额占比24.2%,波轮产品市场份额占比32.7%,均位居行业第一。销售数据是海尔洗衣机原创匠心产品做销售转型的一次验证。

延伸阅读

Hello Kitty首次启动大家电合作选中海尔

冷家电也可以化身暖心萌器,洗衣机“穿上”了经典的Hello Kitty外衣,这些都在海尔实现了。近日,在南京正式推出海尔全球首款Hello Kitty定制洗衣机。

这是Hello Kitty形象授权方利鸥品牌首次与家电产业跨界合作,庞大的海尔洗衣机用户群则是此次“联姻”的红娘。在开放的海尔平台上,用户表达了希望拥有Hello Kitty系列形象的定制洗衣机想法,海尔洗衣机通过深入交互用户需求开启了独特的情感定制之旅。

与只定制外观、图案的传统定制家电不同,海尔全球首款Hello Kitty定制洗衣机完全是用户的产品用户“造”,不是单向的企业生产产品,而是从用户对萌外观和使用需求出发进行双向沟通,并通过互联网“众筹”,最

终用定制的形式呈现。

除了系列“萌幻”形象外观,海尔全球首款Hello Kitty定制洗衣机还针对用户洗衣需求进行自动推送的程序定制,为用户创造了由内而外的情感定制模式。例如,针对Hello Kitty粉丝年轻化、喜爱收集各类毛绒玩具的标签,智能推送“毛绒玩具洗”程序。另外,用户还能根据自己的需求,自主下载夏日纱裙洗、丝袜洗等多种洗涤程序。

另据了解,为了让Hello Kitty粉丝用户尽快体验到专属洗护体验,海尔、苏宁、利鸥品牌三方携手共同打造一站式购物,已开始正式在苏宁全渠道上线销售。现在,除了传统外观的洗衣机,用户有了更多的选择,海尔全球首款Hello Kitty定制洗衣机尤其迎合了当下年轻一代的消费需求。





苏宁易购 suning.com

4月29日-5月2日

五一主场 嗨购苏宁

任性付 三期分期

<p>购美的空调 赠去暑好礼</p> <p>买美的挂机 赠不锈钢炒锅 买美的柜机 赠美的电饭煲 买美的任意三件空调 赠美的扫地机器人 赠空调、赠好礼不叠加</p>	<p>美的532L 带吧台 对开门冰箱</p> <p>¥3799</p>	<p>美的冰箱 BCD-212TCMA</p> <p>花漾金 ¥1799</p>	<p>KONKA 康佳 曲面智能电视</p> <p>曲面 ¥2999</p>
<p>美的1.5P变频挂机</p> <p>¥2999</p>	<p>能率燃气热水器 GQ-16D2CAFE</p> <p>原装进口净水器</p>	<p>FOTILE 方太 高端厨电领导者</p> <p>全场7.7折 预交100元享</p>	<p>新品热卖 华为P9 4G+64G/全网通</p> <p>¥3688</p>



初次见面 扫码惊喜翻倍

四端融合 购物无界

苏宁易购 | 苏宁门店 | 手机客户端 | 电视客户端

全品类汇聚 | 多渠道融合 | 全方位服务 | 全会员专享