

新店面老朋友,双举海参不了情



“海参品质不变,服务品质不变,店面焕然一新,双举海参十年发展,作为你们的铁杆粉丝,我相信双举凭着诚信这一条,就可将威海刺参这个品牌做到全国!”双举海参十年的忠实顾客徐大叔的一番话说出了双举人的心声。

二维码扫描



双举微信平台 逛双举淘宝店



▲在2012大连国际渔业博览会上,万飞霏(电话:13792727636)手中的双举海参王成了此次渔博会上的“明星海参”引来众多关注。

这些年,我们一直追随的双举

7月22日,家住经区的徐大叔一早便来到双举海参店,进到装修一新的双举海参后,发泡专家周燕华拿来徐大叔的海参,看到原来一斤干海参王发泡成了一个超级“大胖子”,徐大叔特别高兴,感慨地说:“我和老伴从开业就吃双举海参,从一斤八十多头的海参吃到现如今一斤二十头的海参王,越来越感受到双举海参王带给我们的好处,双举海参的服务也没得说,上次过来看到店面在装修,还担心能不能代发泡海参,没想到一点也没因为装修耽误我吃海参。”

河北邢台的王大叔退休后在威海买了一套房子,每年7-9月份都会和老伴一起来威海度过。来威海的第一件事便是到双举海参订好自己一家人和诸多朋友托他带的海参,今年来店看到焕然一新的店面,徐大叔高兴地对正在挑海参的李青说:“店里有一句话,‘双举海参店面虽小,大海是它的仓库,’我原来就一直跟老伴和家人说,双举海参店面不大,装修不豪华,但海参品质一流,员工对顾客态度一流,如今店面新了,感觉还是那样亲切!”王大叔这次来威海,订了

二十多斤海参,说起给朋友捎海参,王大叔打趣到:“因为信任双举海参的品质,我都成了双举海参在邢台的代理商了,你们不用过去开店,有我一个人,双举在邢台就有了大批客户!”

老家威海,现居杭州的顾先生夫妇均是大学教授,对双举海参,顾先生更是有自己的感慨:“我们虽然现在人在外地,但亲朋好友大多在威海,我们的心也一直惦记着家乡的一切。同事知道我来自威海,经常跟我问起海参,我当然要推荐一个品质过硬的品牌,这关乎家乡的口碑。前几年,我们趁暑假回威海,经过反复考察,朋友们都提起双举海参,我自己买来发泡品尝对比后才放心把双举海参介绍给同事们,并把双举海参的免费代发泡代邮寄业务介绍给他们,现在我们学院里也有了一批双举海参的忠实顾客,店里的李莽延特别认真,一个电话就把海参发过去了,每次发货都手写一封信,大家很感动。他们有的也要趁暑假来威海看看双举海参呢,双举海参新店貌迎老顾客,我心里特别有底气!”



▲又一位顾客的海参发泡好了准备冷冻,顾大哥的这位同事今年还要趁暑假来威海,以前都是通过电话订购发货,这次新店面迎接老顾客,李莽延(电话15562122226)心里特别期待。

十年,共同见证双举成长

双举海参品牌十年发展,以其诚信的经营之道,经过消费者的口口相传,已树立起了稳固的品牌形象。2008年双举海参代表威海刺参在上海世博会官方网站向全球展出;2009年经中国水产流通加工协会做出的全国海参市场调查,双举海参品牌影响力位居全国第三;2010年,双举海参作为威海特产——海参,入选台湾·山东印象周随省市有关领导在台湾展出,如今在台湾也有了众多客户;2011年,双举海参作为威海刺参的知名品牌在新加坡展出,进一步走向海外市场;同年,双举海参在大连国际渔业博览会上展出,双举海参王的惊艳亮相赢得了一致赞叹;2011年底,CCTV《远方的家·沿海行》来威海录制节目,高度认真负责的节目组经过多次考察后选定用双举海参做为原料,推出一道红烧海参

向全国消费者展出威海的特色营养美食;2012年,双举海参作为国宴菜品班的原料被国宴大厨大赞品质一流;2013年底,双举海参淘宝店上线,仅上线三个月,便赢得了众多回头客的交口称赞,更是创下了一单拍十斤干海参的淘宝‘销售神话’……说起这些成绩的取得,双举海参总经理李双举说:“双举海参品牌十年之际,我们看到了威海海洋渔业局以及媒体对威海刺参品牌的着力打造,看到了老百姓对威海刺参一种出于乡土之情的热爱和宣传,双举十年发展凝聚了许多人的智慧,离不开新老顾客的认可和热情宣传,接下来在九届双举海参文化节期间,双举海参还会和威海刺参一起走向更大更广的舞台,相信威海刺参这一品牌一定会在全国范围内越来越响亮!”



▲2011年11月,双举海参代表威海刺参走上CCTV《远方的家·沿海行》节目。