

勤隆宝贝城启动“微”客服

深入推进“一站式”服务

近几年来,随着移动互联网的快速发展,微信等社交工具渐渐走进了人们的生活,并潜移默化地改变着人们的生活,当人们越来越离不开移动互联网的时候,不少意识超前的商家已经发现了移动互联搭建的社交平台即将带来的营销模式的深层次变革。近日,致力于打造江北最大孕婴童主题综合商城的“勤隆宝贝城”就在章丘商界率先推出了其自有的微信官网,以达到为消费者提供到位的个性化服务,带来更加便捷消费体验的目的,将打造一站式服务继续推向深入。



用微信公众平台搭建客服 实现一对一互动

如今,微信作为一款即时聊天软件,在方便人们沟通交流的同时,其在产品营销和客户服务等方面的价值也逐步显露出来。勤隆宝贝城正是看准这一机遇,成为率先利用微信公众平台搭建了自己的“微信官网”。

据勤隆宝贝城的相关负责人表示,通过建立自己的“微信官网”,可以让目标客户更全面了解商场内的各种商品信息。

另外,还可以及时向客户推送各类服务信息。消费者只要加关注,就可以与客服进行一对交流。

“通过利用微信公众平台搭建自己的‘微信官网’,有利于客户交流消费感受。同时,可以根据消费者的需求或者反馈的信息及时调整商品结构甚至运营方向,以满足消费者的个性化需求。”勤隆宝贝城的相关负责人告诉记者。

进入微信公众平台 与您分享商品资讯

记者通过扫描二维码轻松进入了勤隆宝贝城的微信公众平台,亲切可爱的界面给记者留下了深刻的印象,记者注意到在勤隆宝贝城的“微信官网”首页上,划分了多了板块,有勤隆宝贝城的相关介绍,有为广大家长提供的孕婴童知识板块,有儿童喜闻乐见的小游戏,亦有打折商品的预告信息,充分满足了消费者足不出户就能了解最新活动信息,轻松体验线上资源带来的各种乐趣。

据了解,勤隆宝贝城的微

信公众平台自11月8日开通后,已有上千名粉丝关注,在公众平台上,有专职客服和粉丝们互动,粉丝们提出的建议或意见,专职人员会及时予以回复和解答。为了让消费者获得更加便捷、实在的实惠,勤隆宝贝城通过搭建“微信官网”统筹整合社区资源,实现网络服务“全覆盖”。努力实现线上线下宣传引导和现场体验的互补结合。全新的O2O(线上线下互动)体验式购物,真正引领章丘家电消费的前沿风尚,彻底破解物流“最后一公里”的难题。

线上与客服互动 线下亲身体验

传统的实体店服务难以满足消费者的多元化需求,通过“微信公众平台”将实体店不能做到的各种服务“搬进”一个平台上。在勤隆宝贝城中,消费者在享有线上个性化资讯和服务的同时,更能享受现场试用试穿,付款货即到手,商品质量可靠等优于线上的消费体验,可以说是线上线下优势互补的全新购物模式。

(支倩倩)



打开微信扫一扫 精美礼品拿回家



欢迎关注勤隆宝贝城官方微信:zqqlbbc

快来抢礼品吧

打开微信扫描上方二维码
关注勤隆宝贝城官方微信
即可凭微信来宝贝城服务台
免费领取礼品1份

地址:双山大街中段勤隆商场2楼

咨询电话:83729877