

服务群众 心意相通

——专访金鹰家电商场形象代言人小么哥

》》相关链接:

金鹰家电商场 五一巨献:

28日小么哥大砍价 众多品牌参与

4月28日,小么哥将会来到金鹰家电商场东方红店,代表靠广大消费者与众多知名品牌的厂家现场砍价。相信很多人现在还对小么哥去年的几场砍价记忆犹新,他每次砍价都大刀阔斧,确实能砍出超低价格来。五一来临之际金鹰家电商场邀请小么哥前来代表消费者和厂家现场砍价。给消费者创造一个低价抢购机会。小么哥将会于4月28日上午9:30来金鹰家电商场东方红店现场砍价。届时,众多品牌参与,小么哥将为消费者砍出五一最低价格!

4月29日 激情夜场 低价秒杀

临沂人争相传颂的秒杀盛宴4月29日晚将在金鹰家电商场激情呈现。届时,海量低价家电激情秒杀,抢到就是赚到。

家电“秒杀”是金鹰家电商场在2010年推出的一大创新举措。在2010年创造了很多低价奇迹。给很陡消费者留下了一个难忘的抢购夜,4月29日夜,2011年度首个秒杀夜场激情上演,再创低价奇迹!

购物中金条 状元游韩国

即日起到5月8日到金鹰家电商场购物的顾客不仅可以享受超低的价格优惠,丰厚的礼品加赠,还可以参与抽金条大奖。各种奖项共计产生2610名中奖顾客。同时,金鹰家电商场五大卖场会将4月23日到5月8日到商场购物的顾客根据消费金额进行单店排名。每个店的购物状元都会取得韩国五日游的大奖。各卖场其他众多名列前10名的消费者,也将获得冠山双人游门票,共计产生35名状元,350名冠山双人游名额。

疯狂套购 省薪更省心

考虑到有很多人准备五一外出游玩,有的人在五一黄金假期结婚或者乔迁。金鹰家电商场即日起到4月27日推出实惠省薪套购。单件满800元送电饭煲、单件满1000元,跨品类两件以上送洗衣机、跨品类3件以上送冰箱、四件以上送液晶电视、五件以上送笔记本电脑……

商场简介:

金鹰家电商场从1994年开业,2000年成立临沂金鹰商场有限公司到现在,已经走过了17年辉煌历程,公司稳健发展,是临沂市家电业龙头企业,拥有员工一千一百余名,下辖市区东方红店、水田桥店、步行街店、怡景丽家店和罗庄区罗庄店五大卖场和业务中心、售后服务中心。专业经营国内外名优品牌的家用电器,是临沂消费者购买家电的首选商场。

1994年,金鹰家电商场隆重开业,扎根临沂。

2000年,成立临沂金鹰商场有限公司,机制转换,金鹰家电商场长久发展有了体质保障。

2002年,金鹰家电商场水田桥店盛大开业,市区两大卖场齐头并进。

2003年,金鹰家电商场由解放路乔迁至沂蒙路153号,东方红影城南,即金鹰家电商场东方红店。

2008年,金鹰家电商场步行街店开业,形成三足鼎立之势。

2009年,金鹰家电商场罗庄店开业,金鹰家电商场蓬勃发展。

2010年,金鹰家电商场怡景丽家店盛大开业,市区布局五大卖场。

……

2011年,齐鲁电视台《拉呱》节目著名主持人小么哥签约代言金鹰家电商场,成为金鹰家电商场形象代言人。这是省内名人代言区域性家电商场的创举。

小么哥是一个深受沂蒙百姓喜爱的著名主持人,他主持的《拉呱》被称为百姓的传声筒,由百姓来讲述自己的遭遇、烦恼、困难,贴近实际、贴近生活、贴近群众。自节目开播以来,收视率一路走高,在2006年全国曲艺式新闻研讨会,被作为主要的研讨对象,山东大学教授李万鹏曾给予高度评价。

小么哥曾在2010年多次来临沂金鹰家电商场代表消费者现场砍价,为临沂消费者打造了多次低价抢购机会,受到临沂消费者的广泛好评。今年他签约代言金鹰家电商场,开创了省内名人代言区域性家电商场的先河。名人做代言是非常谨慎的,一般选择知名品牌的代言商场的产品。代言商场的也不多,小么哥是如何携手金鹰家电商场的呢?

记者:您主持的《拉呱》

节目深受沂蒙父老的爱,现在您已经成为一个家喻户晓的人物,大家都非常喜欢您亲民的人物,大家都非常喜欢您亲民的节目风格,现在作为临沂人信赖的金鹰家电商场的形象代言人,您与我们临沂的观众又亲近了一步。您与金鹰家电商场是怎么结缘的呢?

我和金鹰家电商场的合作始于去年12月份,2010年12月24日我第一次来临沂金鹰家电商场东方红店,替消费者和厂家现场砍价,当时现场非常火爆,活动非常成功,给我很大的感触,金鹰家电商场拿出的让利消费者诚意确实让人感动,在上台砍价之前,企业老总反复对我说:“我们活动的目的就是实实在在的让利消费者,只要消费者需要购买,就要砍出超低价格来。”通过活动现场热情高涨、拥挤抢购的人群,我也看到了消费者对金鹰家电商场的信赖。现在市场竞争激烈,临沂也有很多家电商场,大家都在搞活动,为什么大家都愿意到金鹰家电商场来购买家电。这就是一个十几年的老企业积累起来的宝贵的美誉度,赢得了消费者的信赖。

随着合作的加深,对这个企业有了更深入的了解,感受到金鹰家电商场的企业文化,这是一个非常扎实沉稳的一个企业,他始终秉承“保证顾客100%满意”的服务理念,坚持“一切以顾客为中心”的服务标准,并且坚持好的服务品质,不断创新,提高服务标杆,引领临沂家电市场的发展潮流。从而取得今天的辉煌成就,金鹰文化给我很大感悟,一份耕耘,一份收获,全心全意服务百姓,就会得到消费者的信赖和支持。

记者:名人一般都选择知名品牌的产品做代言,给商场代言的不多,您为什么与金鹰家电商场情投意合,选择做他的代言人呢?

大家都知道,名人代言是非常慎重的,一旦选择代言企业,就与之有了紧密的连接性,互相影响。而区域性商场的代言,我与金鹰家电商场的合作是一次创举。我对金鹰家电商场做了深入了解,对这个企业的诚信经营、稳健发展的企业文化非常欣赏。

多年来,金鹰家电商场一直坚持以顾客为中心,以满足顾客需求为经营目标,贯彻执

行保
证顾
客100%
满意的
服务标
准。率
先推出
“九项服
务上门”
服务举
措,深受市民信
赖,开创了鲁南家
电标准化服务的
新纪元。服务保
持不断升级,“不
满意有奖”列入
服务的长效机制,
强力倡导行业服
务的新标准,奉
行360°贴心服
务,以魅力服务
创造顾客感动,
热心公益,回报
社会,诚信经营,
稳健发展,在临
沂三区九县享有
盛誉,成为服务
群众的典范。

我觉得能和金鹰家电商场携手合作,是因为我和这个企业特别“对脾气”,我很喜欢这个老企业,我们有相同的办事风格。我的工作就是为老百姓办事,大家生活中的大事小情都能找我“拉呱”,在沂蒙父老中有一定的人缘,金鹰家电商场是咱临沂的老企业了,深得百姓的信赖。

记者:在这个市场竞争激烈的时代,商家推出各种让利方式,现场砍价的让利方式是消费者比较乐于接受的,您也走过很多城市,多次主持砍价,请问您对于这种促销形式怎么看?

现在虽然促销方式多种多样,但其目的只有一个,就是让利给消费者。不管什么活动,只要能最大限度的让消费者得到实惠就是好活动。砍价是近几年来比较受欢迎的一种方式,它的魅力所在就是不仅能直接把价格拉下来,让消费

者得到最实际的实惠,还能让消费者现场参与,增强参与感,中国人似乎都有讨价还价的习惯。一番唇枪舌战后卖到实惠称心的商品也是一种享受。砍价就是一种将消费者双重需求完美结合的促销方式,所以一直深受消费者喜爱。

我曾多次参加砍价活动,先后去过青岛、潍坊、日照等城市主持砍价活动,我感觉来临沂金鹰家电商场砍价特别过瘾,也尤其的成功。首先是有金鹰家电商场给我的支持做强大后盾,和厂家砍价时就有了十足的底气,临沂的消费者也特别热情,我在台上和厂家唇枪舌战,台下热情的消费者出谋划策,呐喊助威……我也砍得更带劲,每次都能砍出超低的价位。甚至有几个厂家抵挡不住我们强大的砍价攻势,带着恼意下台。我和金鹰家电商场合作要的就是这种效果,

小么哥简介:齐鲁电视台《拉呱》节目著名主持人,用普通百姓自己的语言,讲述每个人都能遇到的悲欢离合,喜怒哀乐,家长里短、奇闻趣事,深受百姓喜爱!

最大限度的把价格拉下来,让利给消费者。

记者:据说您将在4月28日再次到金鹰家电商场东方红店砍价,这是2011年第一次到金鹰家电商场砍价,据我所知,您去年的几次砍价真的砍出了实在的低价,深得广大消费者好评,大家都在期盼着您在今年的一给我们带来的惊喜。

非常感谢临沂朋友们对我的大力支持,现在我是金鹰家电商场的形象代言人:“金鹰小么哥”,这是今年我首次来临沂砍价,又恰逢五一黄金周,相信有很多消费者选择在此时采购家电,届时众多知名家电品牌参与,我保证到时绝对不会手软,一定拿出更大的力度,大刀阔斧的砍出最低的价格。给想在这个五一买家电的朋友们创造一个低价抢购机会。想买家电的临沂朋友们,想省钱,您就来!

小么哥,大众面孔,操着乡音,他主持的《拉呱》节目弘扬正气,扶危济困,排忧解难,是人民的代言,表达百姓的心声;小么哥热心为民,令人亲近。

金鹰家电商场,植根临沂十七年,真诚服务消费者,热心公益,回报社会,诚信经营,稳健发展,在临沂三区九县享有盛誉,成为服务群众的典范。

小么哥——深受广大观众喜爱;金鹰家电商场——深得临沂消费者信赖。

金鹰家电商场真诚携手小么哥,同为服务百姓;小么哥倾情代言金鹰家电商场,皆是心系人民。珠联璧合缘于心意相通。金鹰家电商场将奉行360度亲情服务,持之以恒,构建家电航母,全心全意,服务临沂百姓!