

留学故事:韩国文化体验之旅

“在异国留学不是件容易的事,离家这么大老远的,爸妈倒是也放心我留韩,自从来了这暂时还没给我打个电话。说实话刚到韩国,我真是不适应啊。”在韩国留学的小杨同学说。

近几年,赴韩留学的

人数逐渐增多。目前在韩国就读的中国留学生共57,783名(2010年数据),几乎是所有外国留学生总数的70%。然而,这些中国留学生虽身处异国,却鲜有深度接触、体验韩国文化的机会,更别说是能和父母一起在韩国感受韩国文

化了。以此为契,由韩国旅游发展局,八个广域自治团体(大邱广域市、光州广域市、江原道、全罗北道、全罗南道、庆尚北道、仁川旅游发展局、京畿旅游发展局)以及韩亚航空共同主办的邀请中国留学

生父母到韩国来参加为期3天2夜的韩国文化旅游体验的活动正式启动了。

参加活动的留学生父母则需负担往返机票费用以及在韩国停留期间的食宿费。不过,本次活动的主办方之一韩亚航空承诺将向参加者提供团体折扣,

留学生父母可以半价购买往返机票(仅限韩亚航空机票)。住宿方面,参加者可自由选择普通酒店或宿舍。经过地方自治团体的协助,留学生父母可享受价格优惠。

(专刊记者 化强)

劲霸男装
品牌价值148.77亿
全国蓝夹克市场销售第一、销售第一
总店:临沂解放路与沂蒙路文汇处西50米路北

星艺装饰 XINGYI DECORATION

★全国住宅装饰装修示范工程奖
★国际室内装饰设计协会副会长单位
★中国建筑装饰协会会员单位
★中国讲诚信、守合同、重质量典范企业
★中国绿色装饰施工企业

★中国优秀装修企业
★装饰界消费者信得过品牌“三连冠”企业
★第四届全国室内设计大展金奖
★ISO9001质量管理体系认证企业
★中国家装及住宅设计作品金奖

贺:广东星艺装饰集团隆重开业!
放心家装
先装修·后付款

活动时间:2011年4月30-5月10号
☎0539-8187529/8192073
公司地址:沂蒙路与涑河南街交汇处向南200米路西

惊艳好礼!

- 1.凡进店客户预交500元设计排号费,即可获得由“贵人道酒业”提供的“贵人道”酒两瓶。
- 2.进店客户预交2500元设计定金,即可获得由苏宁电器提供的中外合资“惠而浦”空调一台(原价2599)。
- 3.送全屋五金(含门锁、合页、门吸、拉手、地漏)与开关面板。
- 4.送全屋木地板(35平方米内)由安心地板支持。
- 5.送橱柜地柜3米吊柜1米人造石台面吸塑门板系列,奥华吊顶支持。
- 6.送5平方米大衣柜,由百德胜衣柜支持。

金鹰家电商场牵手小么哥 全力打造品牌服务形象

2011年度小么哥首次砍价 全市聚焦4月28日金鹰家电商场

今年,临沂家电领军企业金鹰家电商场重磅出击,聘请深为山东人民所熟悉的著名主持人小么哥作为其品牌形象代言人,这是金鹰家电商场首次启用名人代言,开辟了临沂家电业聘请名人代言的先河,也是山东省本土家电商场首家聘请名人代言的企业。据介绍,小么哥将作为金鹰家电商场的形象大使,全面诠释金鹰家电的企业文化和服务理念,传播品牌、提升服务,充分展现金鹰家电商场服务人民的品牌内涵。

名人代言 树立品牌形象

金鹰家电商场已经成为临沂地区家电行业的龙头企业,为什么还要花重金启动名人代言呢?这成为笔者比较关心的话题。

金鹰家电商场负责人表示,多年来,金鹰家电始终秉承“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,经常年稳健发展,已成为拥有东方红店、水田桥店、步行街店、怡景丽家店、罗庄店五大零售商场的家电名店。与齐鲁电视台著名主持人小么哥合作,是希望通过其服务百姓的形象和影响力,搭建起金鹰品牌和消费者更通畅的沟通桥梁,让消费者更深入地了解金鹰品牌价值和内涵,从而帮助金鹰家电迅速在消费者心目中树立差异化的品牌形象,提升市场号召力,也为了消费者能够准确识别金鹰家电商场五大卖场,享受到金鹰家电360°贴心服务。

再者,随着人们生活水平的不断提高,消费意识在不断提升,消费者的品牌意识也在

不断增强,金鹰家电商场深刻洞悉消费者的需求,不断加强品牌形象的塑造,通过名人代言提供更多的购物附加情感体验,引发消费者对金鹰家电商场的感情共鸣。

珠联璧合 缘于心意相通

那为什么金鹰家电商场选择小么哥作为形象代言人呢?

据悉这是因为两者有着吻合度极高的核心服务内涵。齐鲁电视台著名主持人小么哥主持的《拉呱》节目抑恶扬善,弘扬正气,扶危济困,是人民的代言,表达百姓的心声;小么哥来自民间,操着乡音,大众面孔,热心为民,令人亲近。再看金鹰家电商场,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。两者虽然行业属性不同但同为服务百姓,皆为心系人民,珠联璧合缘于心意相通。

小么哥表示,在为金鹰家电商场代言之前就曾多次来到金鹰参加砍价活动,对金鹰家电商场有着非常透彻的了解和考察,对其热衷公益事业,服务临沂人民的印象非常深刻,正是因为金鹰家电商场的这种社会责任感,所以非常愿意为这样一个企业代言。他主持的砍价是真正的想为消费者带来实惠,而作为形象代言人则是他为消费者创造实惠,建立成为长效机制;同时他更希望通过自己的代言能够在消费者和金鹰家电商场之间建立一条更紧密的情感纽带,让更多的实惠能够走进临沂人民的家中。

服务人民 主导行业理念

在CPI指数不断走高的形势下,想必很多人一定不会忽略这些词:物价上涨!房价上涨,食品价格上涨,日用消费品价格上涨,“物价上涨”成为当下最流行的热词。但在各类商品价格持续走高的热潮中,金

鹰家电商场反其道而行之,一再打出降价牌,成为商品涨价潮中的另类。在市场一片沉寂的时候,金鹰家电商场的声音变得更为响亮,更有关注度,而且金鹰家电不断推出各类亲情活动,大大吸引了消费者眼球。

名人代言只是一个方面,更为重要的是金鹰家电商场的产品更有竞争力,服务更到位,销售方式更新颖。金鹰家电商场凭借其在临沂家电行业的龙头地位,深刻了解临沂人民的心声,不断推出亲情化的服务理念,将“建立诚信企业,弘扬和谐文化,担当社会责任,传播人间关爱”作为自己的发展目标,并不断地通过各类活动深情回馈广大消费者。

经过17年的发展,金鹰家电商场已经发展成为一个拥有五家连锁店、专业售后服务中心、物流中心,年销售规模达6亿多元,员工数量超过1000人的家电连锁企业,在临沂地区乃至全省也具备了相当的品牌影响力。金鹰家电携手小么哥,将推出一系列的推广活动,充分发挥二者的影响力,实现品牌合力共振,服务临沂人民。

(通讯员 谷国娟)



本年度首次砍价 聚焦4月28日

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。这是他2011年度第一次来临沂给广大消费者砍价,届时,众多品牌参与。他表示将会继续发挥稳!准!狠的砍价风格,最大限度的降厂家的价格拉下来,砍出五一震撼低价!给消费者一个低价抢购机会。