

用“行动”打造服务新模式

济南勤隆电器为消费者打造江北最大儿童主题综合商城

经过数十年的发展变革,中国家电市场发生了巨大的变化,消费者对产品提出了更高要求的使用需求。勤隆电器作为章丘家电销售行业的代表企业,意识到唯有从消费者的需求出发,激发其潜在需求,拓宽市场份额,为消费者提供更高品质生活用品,带来更加便捷、舒适的产品使用体验,才能持续得到消费者的认可。

勤隆·宝贝城 打造儿童欢乐大本营

2013年初,勤隆电器通过慎重的权衡与考量,决定调整现有经营结构,进军综合商城业态,为公司的长远发展开辟更广阔的空间。勤隆电器在经过细致的考察、汇总、分析后发现宝贝城凭借其儿童主题特色,集约互动的业态以及关注儿童健康成长的运营理念,获得了行业协会、媒体、商家的大力追捧,已经引入众多海内外知名婴童品牌商家和机构,考虑到综合性“孕婴童主题项目”在我省尚属行业空白,且市场上升潜力巨大,于是致力于打造江北最大儿童主题综合商城的“勤隆·宝贝城”正式立项运作,8月底已经初步完成商场布局、业户招商、人员招聘等细节工作,整体装修正在紧张有序进行,预计于9月中旬隆重开业。

据了解,勤隆·宝贝城位于双山大街龙昌新座的“勤隆广场”综合商城,是一个专为0-14岁少年儿童打造的乐园式商城,集购物、早教、儿童娱乐和餐饮于一体,囊括孕妇用品、婴儿用品、玩具、文具、早教机构、儿童服饰、电玩动漫等全方位业



勤隆·宝贝城即将盛装开业。

态,实现一站式消费,全面满足儿童的成长、生活、学习各个方面的需求。勤隆电器总经理王勤表示,宝贝城的目标是为孩子们带来健康和欢乐的成长体验,成为一个推动孩子们健康茁壮成长的少儿欢乐大本营。

让会员看到 实实在在的实惠

2013年的家电市场,随着节能产品惠民工程的结束,家电业界目前已无法再依赖大规模的经济刺激政策的拉动,据悉,政府也没有继续出台大规模刺激政策的计划,一时间从事家电经营的商家大都陷入了忧虑和彷徨,对整个家电市场失去了信心。特别是在农村市场,经销商们在操作了几次不见成效的促销活动后,就不愿再主动出击,而是消极被动地等市场,从而致使乡镇市场更加萧条。

勤隆电器在作为家电销售商的同时,又是一家代理商。面对这样的状况,公司拨开了表面萧条的迷雾,把目光瞄准了城镇化推进带来的广阔机遇和乔迁新婚等刚需群体的存在,消费主体的扩大使公司的会员队伍也逐渐强大起来。为了让会员看到实实在在的实惠,凡是曾在勤隆买过家电的会员同样是勤隆·宝贝城的会员。在现实生活中,大家都有这样的感受:我是某某商场的会员了,可没觉得有多少优惠了。成为勤隆电器公司的会员后,不仅能享受会员日的优惠还有积分抵现金使用,及时收到商场最新促销活动信息,可参与翻倍积分、满额赠礼、享受勤隆·宝贝城购物优惠等多项

增值服务。据了解,位于双山大街龙昌新座的“勤隆广场”综合商城,共分为三层:一楼引进章丘本土最具实力的零售超市“东方冷库”;二楼全方位打造儿童主题商场“勤隆·宝贝城”形成章丘市未来孕婴童休闲娱乐的核心集散地;三楼将设立勤隆电器“精品家电体验馆”,在这里可以真正彰显会员优势。

送货上门跑赢 物流“最后一公里”

“最后一公里”始终是困扰着物流行业的瓶颈之一,更是电商们物流短板的症结所在。毕竟对于电商企业而言,物流配送是整个电子商务交易过程中唯一与客户面对面的服务环节,而恰恰是这个直接影响客户购物体验的至关重要的环节。为了提升客户体验,打造物流团队以完善配送环节,勤隆电器给自己的每一位送货员配置一部平板电脑,及时回馈消费者的满意程度。消费者的满意程度再次和送货员的收入挂钩,充分体会到消费者的自主权。

记者了解到,勤隆电器目前已经和很多大的电器商家实现合作,例如章丘消费者在海尔购物官网购买了一台冰箱,从配货到售后服务,勤隆电器会安排送货员上门服务,彻底破解物流“最后一公里”的难题。为了让消费者在网上或者实体店买到真正的实惠,“勤隆广场”综合商城,设立了勤隆电器“精品家电体验馆”,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!

(支信倩)

9月13日~9月15日

勤隆广场

F1东方冷库 F2宝贝城 F3勤隆电器

全城聚焦章丘商业新地标

开业钜惠
敬请期待

F2宝贝城

抢100份买单,送1000件玩具,
返20000元礼金券...勤隆会员积分敞开用!

F3勤隆电器

劲爆低价Hold不住,套购加赠对开门冰箱,
购物抽奖金条赢回家!

(活动详情见店堂公告)

地址:双山大街中段银座南邻 咨询电话:83729877