



银座家居模式如何在山东创造辉煌？

十二年脚踏实地、创新进取，不断再造奇迹！

十一过后，记者和银座家居内的某知名家具品牌王经理闲聊，他告诉记者：“今年十一长假家具产品的销售整体平稳，在整个行业内最值得一提的，要数银座家居的5.30和破纪录两个活动了。这两个活动确实确实拉动了销售！”这让记者不禁想到12年前的8月16日，银座家居北园店的开业，开启了济南家居的新时代，也开创了北园大街升级改造的新篇章。十二年后的银座家居，又将经营推向了新的高度，让活动更接地气更聚人气。

创新模式，互联网+家居

10月19日，2015中国·东营建材家居装修电子商务发展峰会暨银座家居&齐家网战略合作新闻发布会，在东营蓝海国际大酒店隆重召开。银座家居与齐家网全面战略合作，银座家居开启“互联网+”发展模式。

早在今年6月30日，银座家居威海店和东营店与齐家网签署全面战略合作协议，正式进军家居互联网。银座家居与齐家网进行合作，通过齐家网成熟的O2O互联网运营模式，重新构建新型营销体系，梳理精准客源渠道，培养专业化互联网营销人才，优化运营管理及客户管理，增加顾客粘性，提升银座家居门店销售能力和服务水平。

创新营销，一个人带动一群人

银座家居在注重微信公共平台用户激增的同时，也不忽视质的提升。如何充分利用微信平台，通过整合人脉资源，高效寻找并服务意向客户，实现双赢。银座家居开发实施的微信运营平台“全民经纪人”将销售渠道扁平化，降低人力成本、减少销售成本，实现与准客户的直接对话、有效推荐。同时提升原有客户的服务体验，加强会员管理，实现平台间的有效转化。

全民经纪人是全民营销活动的另一种称呼，直接的理解就是任何人都可以成为家居卖场的销售人员，只要关注银座家居微信公众平台的客户了解到朋友或家人有想购买家居产品的信息并将这一信息推荐给银座家居，银座家居会根据经纪人提供的意向客户信息进行邀约、回访、成交，成交即可获得“佣金”或积分收益。通过“返佣”模式的激励与调动，使用户自发地投身经纪人行列，避免传统佣金低、环节多导致的销售人员热情衰减局限，全面激励人员销售热情，获得最大化收益。

创新体验，置家无忧

只要业主走进银座家居，一切装修难事迎刃而解。在这里，不仅可以选购各类建材、家具产品，而且有专家式导购可以提供咨询服务解答，从装修风格到商品品牌，从产品介绍到售后服务，无不涵盖，顾客朋友可以结合自己的房屋特色、房间布局、个人喜好进行有目的的选购，这就是银座家居“置家俱乐部”特色服务。

银座家居“置家俱乐部”通过专业化管理平台和资源整合能力，建立起一支专门的专家式导购服务团队，不仅能够为有需求的顾客量身打造美容健身、家政服务、空气治理、婚庆礼品、旅游购物、购车保养等一系列配套导购服务，还将搜房网的强大平台融入其中，通过“房天下装修”家居电商平台，为有需求的消费者量身打造配套的家装解决方案，银座家居打造的平台不仅为消费者省去了普通装修费用近30%的价格差额，还确保了所选材料的绿色环保、健康优质，以及施工过程中的监督、考核与跟进。

完善的售后服务体系，这是诚信的保障。2013年3月，银座家居组建了“售后维保联盟”，解决家居市场上一直被忽视的“孤儿产品”问题，进一步完善了银座家居的售后服务体系。一年内提供免费上门服务400余次。如果家中出现了银座家居销售的，品牌已经撤柜的商品，如消费者向银座家居提出维修保养的需求，“售后维保联盟”会以最快的时间安排专业的维修人员上门服务，全程除配件成本，不收取任何服务费用。

银座家居相关负责人在接受采访时，告诉记者：“银座家居今年5.30活动和破纪录这些成绩的取得，得益于银座家居不断创新营销理念、服务理念，强化所辖品牌诚信经营管理的结果。然而成绩的取得只能说明过去，不能预示未来。要想在激烈的竞争中勇立潮头，就要有创新的意识和胆量，敢为人先。银座家居在接下来的发展中，会一如既往的注重自身品牌宣传和品牌形象的维护，也会一如既往的为驻场品牌、为消费者提供更多的平台与机会。当然，这些的实现，也需要有像齐鲁晚报这样的强势媒体作支撑，一同发展。例如：银座家居和晚报合作十来年，并且一直合作得很好！”



银座信誉·品质保证·差价返还
送货准时·服务贴心·终生维保



11月
全民
装修节

银座家居&搜房网房天下 (搜房网自营的互联网家装)

家装199元/㎡空降泉城 666个席位等你来抢



一、签到礼

凡受邀业主到活动现场签到，扫二维码入群均可领取精美礼品一份。



二、签单礼

到场业主购买产品额即享家电大奖和金蛋幸运奖。



三、设计礼

- 1.房天下装修提供设计装修效果图，设计师现场提供免费咨询。
- 2.凡到场业主与搜房网签订装修合同(199元/平米包设计施工)即可加入银座家居置家俱乐部，购指定品牌主材、家具等产品获赠5000—10000元代金券。购物时享受95折抵现。并由银座家居置家顾问提供全程导购服务。
- 3.200款指定房型100%匹配套餐，畅选无忧！

活动场次安排
11月7-8日 中心店西厅
11月21-22日 北园店中厅

更多详情，店内明示