

好服务 好产品 好口碑

自晚报居家启动“成都家装谁牛气”的互动论坛以来,消费者就与主办方展开了热烈的讨论,业内专家和资深人士也凭借消费者的意见在为甄选牛气家装品牌做着深入分析,即将推出的《成都家居最牛气家装品牌》将成为消费者选择家装时的最专业参考。本期,我们将综合消费者的意见为市场解读成都家装的几大牛气理由。

成都居家 就是这样才



理由一

售后服务想客户所想

在众多入选理由之中,我们把商家的服务表现放在了首要的位置。服务的市场表现已逐渐演化成为企业的一面金字招牌。作为商家维系与客户关系的纽带,无论是管家式服务、一站式服务还是其他,都集中体现了商家对消费者便利需求的考虑。在当下的市场上,“阳光服务”“绿色服务”等等手段均成为商家争相效仿的典范,力争做到想客户所想。因此,在评选成都家居牛气排行榜的过程中,我们确立了以下候选标准:1、售卖服务过程中消费者的感受。2、售后服务建设的完成度和成熟性。3、售后服务的便利性。

理由二

产品遵循生活习惯与需求

“酒香不怕巷子深”,表达的正是经营者对自己产品具备相当的自信。正所谓“没有金刚钻,不揽瓷器活”,服务要好,产品必须先要过硬。虽然在产品推出,包装方式上面,众多商家都是倾尽全力、花样百出,但并非所有产品都受消费者喜爱和认同,究竟怎样的产品才是真正意义上的好产品?实际上,好产品必然要遵循业主的居住习惯和购买能力需求,在性价比、家装、建材、家具等的投入成本等与最终的销售均具备实用、实惠的属性。简而言之标准如下:1、产品适用范围的广度。2、产品的保质期。3、产品的技术含量。4、产品所涉及时尚元素。5、同级别产品相比的价格优势。6、产品的环保与节能性。

理由三

口碑代言消费需求

“一传十,十传百”,口碑相传的效果是每个商家都渴望达到的,但也让许多商家望尘莫及。因为口碑传播的真实性更高于其他的媒介传播,因此一个具备了良好口碑的企业更加有参评最牛居家行业的理由。口碑作为现代社会中的“零号媒介”,依然显示着它神奇的传播力量。在市场信息通过多元化、多渠道进行传播的同时,好的口碑对于商家来说,是一种荣耀,更是一种高效的营销策略。与此同时,口碑代表着消费者的细腻体会:发现那些尚没有被发现、被宣扬,却最能代表消费者内心需求的观点。基于这几点,口碑可被看为是一种对产品本身和服务的综合体,从消费者传递的口碑信息中去体验消费者对产品或服务真正的需求。评选要求:1、消费者提及率。2、业内人士产品提及率。3、有无严重失信事件。4、口碑传承时间。

本报记者 侍玉宝



2009成都家装谁牛气系列报道

红星美凯龙 家居卖场武林至尊

进驻蓉城2年时间,从蓉城家居“江湖”而言,红星美凯龙也不过就是一个行业新秀;但放眼全国,经过22年的品牌积淀,其行业影响力和“武林”地位,能望其项背者,实在也是凤毛麟角。如果要寻找2009年最牛气家居卖场,红星美凯龙自然当仁不让。

牛气大手笔1

全球家居品牌典范

牛气指数:★★★★☆
在全国拥有50多家连锁卖场和国际投资背景的红星美凯龙,本身就是一个行业典范;其场内的商品,更是汇聚了国际国内的前沿品牌。名品进名店,红星美凯龙通过优胜劣汰的法则,对入驻品牌设立标准,不断优化品牌升级市场。经过最近一段时间的清理整合,即将在两周年庆全新亮相的红星美凯龙更是品牌阵容齐整。

牛气大手笔2

绿色生态购物环境

牛气指数:★★★★☆
红星美凯龙将江南园林风格引进了卖场,构建起一个真正意义上的绿色生态购物广场。卖场中庭的小桥流水、亭台楼阁,栽种的各种名贵绿色植物,活脱脱就是一个江南园林的再现。在卖场里建园林式绿色生态空间,不仅在家居界是首创,在整个商业流通领域也是前所未有的。

牛气大手笔3

全程无忧服务理念

牛气指数:★★★★★

一个卖场除服务理念和服务水平的过硬,是不可或缺的重要一环。作为全程无忧服务的重要部分,“七天无理由退货”、“先行赔付”和“差价三倍返还”的承诺,让红星美凯龙在行业有口皆碑。如此完善的服务,消费者自然购物无忧了。

牛气大手笔4

斥资千万牵手大小S

牛气指数:★★★★☆
4月,红星美凯龙斥资千万与美丽、时尚化身的姐妹花大小S,达成了品牌形象代言合作,并高调提出“家居生活,向美丽说yes”的口号。红星美凯龙代言人策略的启用,以及大小S所具备的年轻、美丽、时尚感十足的独特气质,带来了全新的家居消费观念上的“美丽”诠释。

牛气大手笔5

2亿消费券洒向全国

牛气指数:★★★★☆
红星美凯龙从3月底开始,在全国投入2亿元巨资发放“家居消费券”,除成都、西安、贵阳投放以外,还在杭州、北京、天津等30多个城相继展开。其中在成都分阶段派送的1000万元家居消费券,不但让3000户家庭从中获益,还有效地刺激和带动了蓉城家居行业的市场消费。 本报记者 彭善万

2周年庆

红星美凯龙“宴”舞蓉城

本周末(7月4日和5日),为庆祝进驻成都两周年,红星美凯龙将为全川消费者带来重磅回馈!

总裁签售 赶在店庆之前,红星美凯龙低调整场内品牌位置。据了解,涵盖50余木门、地板、楼梯等国内外知名的一线木业品牌旗舰店以“精品木业馆”为整体形象重装上阵,并将在店庆期间将以总裁签售优惠泽蓉城。

新开业主来店有礼 本次活动期间,红星对于在成都新交房的金域蓝湾、魅力之城、珠江国际新城等楼盘业主也送出特惠,凭购房合同可免费获赠由东易日盛和美家堂装饰提供的2000元装修抵用券。而新房业主,凭购房合同还将取消购物满3000元的门槛,无需金额大小均可办理红星VIP会员卡一张。

三重奏回馈VIP会员 红星美凯龙的会员消费者,此次更是受到盛情款待——六级大奖天天赢:凡持会员卡,在红星购买家具建材单笔消费满3000元,即可凭红星统一销货单抽取六级大礼一次;欢乐假日三倍积分:在7月4日—5日期间,红星会员持卡消费均可享受三倍积分;精品木业馆签单即送礼:持会员卡,在红星精品木业馆购木门、地板、楼梯、移门,即可凭红星统一销货单至一楼服务台领取礼品一份,共100份,送完即止。

独家买断 红星在场内选择了备受消费者推崇的十余款精品家居建材,包括软床、洁具、卧室家具、儿童家具、木门甚至是漂亮的窗帘,将以全城最低价格买断。顾客只需到活动现场排队抽奖、选购产品,并领取该产品限量号牌(先中先选,选完即止)即可。

本报记者 彭善万

