整合资源,深挖用户需求

经营自救,家电卖场打出一套“组合拳”

“万人空巷”活动刚结束,家装节就上线,接着还有店庆系列活动

本报记者 刘丹凤 文/图

图为“万人空巷”活动现场,人气爆棚。

随着疫情防控取得阶段性的胜利,沉寂了许久的消费市场正在慢慢复苏。对于家电卖场来说,第一季度几乎颗粒无收,第二季度已经到了中旬,因此,家电卖场的首个大型活动——“万人空巷”抢家电活动受到多方关注——家电市场有没有出现报复性消费?用户需求发生哪些变化?家电厂商该如何寻求转机?许昌三鼎·三家电(以下简称三家电)接连打出一套“组合拳”,“万人空巷”活动刚一结束,家装节就上线,接着还有店庆系列活动。

深挖用户需求,双线发力

俗话说,“不打没准备的仗。”每年的“万人空巷”活动都需要三家电用心谋划,前期需要对接各大空调生产厂家,商谈价格、备货等,中期需要集三鼎集团之力发动大家全面认筹,接下来就需要“三家电人”进村入户,挨家挨户上门认筹,面对面宣传。疫情当前,前期认筹受限,三家电就利用报纸、网络媒体等线上线下全媒体阵容进行大力宣传。

三家电的筹备不限于此。每年的春季空调清洗活动不仅给用户提供了超值上门服务,在疫情期间还让很多人格外关注家电清洗问题,在培养用户“养成定期给家电洗澡”的消费习惯时,还能和用户面对面沟通,进一步挖掘用户的家电需求。

在线上平台,三家电经过了解会员需求,拉会员进入微信群,提前释放活动信号,精准锁定有需求的用户,也为“万人空巷”活动埋下了伏笔。

为了真正让利用户、方便用户,三家电还对接了全品类的家电生产厂家,共同参与本次“万人空巷”活动。因此,在活动中,能抢购的除了空调外,还有彩电、冰箱、洗衣机、厨卫、小家电等,格力、美的、海尔、大金、海信等众多国内外一线品牌同步助力“万人空巷”活动。

价格打折,服务不打折

“万人空巷”活动连续举办11年,凭借其超高的人气、一步到位的价格、提前锁定用户和超高的转化率已经成为许昌家电市场的标志性消费事件。今年,疫情肆虐,原本每年3月份举行的“万人空巷”活动只好延迟到4月11日、12日举行。

4月12日下午3时许,距离活动结束还有3个小时,三家电南关店门口测量体温、准备进场选购的顾客排起了队。凭“绿码”进入商场后,大家直奔格力、美的、海尔、海信等品牌专厅,人头攒动,大家自觉戴着口罩,选购时也尽可能地保持着距离,排队付款时也自觉保持一定的距离。

“格力这款圆柱形柜机平时售价12000多元,现在活动价9000多元,比找熟人还便宜呢。就这台吧!”市民李先生和爱人拿着认筹券,一边看一边商量。三家电相关负责人表示,历年的“万人空巷”活动中,所有产品价格一步到位,但是三家电承诺的九大服务绝不打折。三家电所售空调的连接管均为铜管;所售空调柜机均送空气开关,专业、安全,杜绝隐患;所售空调每年可享受春、秋两季的免费清洗保养服务;所售空调安装支架均为三家电统一定制的镀锌雪花板支架,由中国人民保险公司承保,安全、放心;所售空调安装时均可享受旧机免费拆除服务;所售空调均免费送货、免费设计、免费打孔、免费安装。

家电市场迎来拐点

各种信号表明,家电产业正迎来一个拐点。这个拐点,对于一部分家电厂商来说,意味着千载难逢的变革好机会;对于另一部分家电厂商来说,则可能是“活不下去”的生死点。

日前,投资150亿元的珠海格力电器高端智能电器(高栏)产业园建设项目在珠海高栏港区举行签约暨动工仪式。该产业园以家用空调生产为主,定位为“智能电器、出口为主、兼顾内销”,将是一家集自动化、信息化、智能化、定制化等于一体的智慧工厂,以满足格力电器全球化市场销售需求。这也意味着这将是格力电器进一步发挥技术创新和智能制造优势,加快向物联网时代智能制造转型的重要一步。

“云上”召开的美的空调2020开发者大会,美的空调发布舒适星II、风语者II、领鲜者、东风等换新风无风感、全健康、语音空调新品,以及303款符合新版能效国家标准的空调新品。其全球五大研发中心的开发者、科大讯飞、腾讯、京东、钟南山创新公益基金会等美的空调开发者联盟伙伴均参与其中,吸引超过1000万人次在线观看,其背后折射的是美的空调打造资源整合平台的能力。

以上信息对外释放出一个产业转折信号:过去靠拼硬件、拼价格、拼营销的竞争模式,正在被科技创新实力、资源整合能力、用户认同力的平台化竞争代替。面对更为复杂的2020年市场,三家电告诉我们:只有勇于求新求变,才可能在逆境中寻求转机和出路。

家装季盛大启幕,春暖花开“焕”新家

天气不断变暖,市场迎来了装修热潮。新的一年家装季,如何避免踩雷?如何防止入坑?如何多快好省地装出一个满意的家?4月13日,三家电携手念景装饰、农行许昌分行联合开启今年的家装季。

该活动相关负责人表示,大家可以线上报名,线下体验,用户扫描二维码(如下图),不但可以享受“一对一”定制个性化家装,还可以一键解决装修中的“疑难杂症”。当然,家装体验馆里让你亲自体验,近百家各大品牌装修材料,涵盖了卫浴、地板、墙漆、壁布、橱柜、灯具等所有家装品牌,可以让你摸得着、看得见,价格一步到位,没有中间环节。

想装修却预算有限,那你可以试试“0首付装修”,农行许昌分行针对本次家装节推出了“0首付装修”,贷款装修让自己提“钱”享受。

扫描二维码,了解家装节更多内容

发挥行业力量 物协战“疫”助农再行动

市物协走进禹州市磨街乡青山岭村考察扶贫帮扶项目

本报记者 刘丹凤 文/图

市物协会长王春强(左二)一行在鸡舍内详细了解养殖数量、饲养技术、产蛋量等情况。

继3月份帮助建安区椹涧乡前宋村产业扶贫基地开展消费扶贫活动后,许昌市物业管理协会(以下简称市物协)于4月10日专程考察了禹州市产业扶贫基地,计划开展本年度第二次消费扶贫行动。当天,天空飘着细雨,市物协会长王春强、秘书长丁一军、副会长孟军亭、梁桂平、汪保江一行驱车来到了禹州市磨街乡青山岭村。

一路驱车向西,禹州市汉元家禽扶贫基地负责人表示,此次疫情不仅给正常的社会秩序造成了影响,也给养鸡户带来不小的困难,鸡蛋的存储、运输和销售都遇到了问题。王春强表示,市物协作为河南省物业服务行业创业就业扶贫基地,一直以“扶贫济困”为己任。自2019年启动消费扶贫活动以来,市物协联合会员单位,积极发挥社区力量,已经先后帮助多个产业扶贫基地开展消费扶贫活动,受到产业扶贫基地和业主的一致欢迎。越是危难时刻,市物协越要倾行业之力帮助贫困村落共渡难关。

据了解,禹州市汉元家禽扶贫基地目前圈养鸡近20000只,日产蛋量为10000多枚,现代化的投食、喂水、捡蛋等饲养装备令人大开眼界。不仅如此,该扶贫基地通过和许昌孚生元生态农业科技有限公司联合,引进台湾的黑水虻生物处理技术,通过该技术,鸡粪通过生物技术分解后变废为宝,成为喂养黑水虻的有机肥,黑水虻再投食养鸡,鸡粪再分解……如此循环,形成一个闭环的循环经济平台。

王春强一行详细了解了该技术,并和许昌孚生元生态农业科技有限公司负责人沟通了鸡蛋的品质等问题。许昌孚生元生态农业科技有限公司负责人表示,用黑水虻养殖得到的鸡、蛋等产品品质远高于普通养殖所得,价格也相应高于目前市场上的同类产品。这不仅能增加农民收入,帮助贫困户快速有效地脱贫致富,而且可以协助当地政府打造地方特色品牌,真正实现环境保护与经济建设的可持续协调发展。

王春强对该扶贫基地给予了高度肯定,并表示,市物协将充分发挥行业优势,以消费扶贫的形式帮助贫困户解决产品销售的难题,提高他们的自我脱贫能力,让他们逐步走向富裕之路。

2019年以来,市物协相继组织会员单位购买了建安区榆林乡马张村的“爱心杏李”、张潘镇城角徐村的“爱心香菇”、建安区椹涧乡前宋村的芹菜、蒜苗等,切实发挥社区力量,让产业扶贫基地的优质产品直接运送到社区居民家中,让小区业主足不出户也能享受到优质产品,并且为扶贫贡献一份力量。在此,市物协倡议:请全市各爱心物业企业积极行动起来,参与到抗疫助农消费扶贫的行列中,发挥各自优势,伸出援助之手,主动担当物业企业的社会责任,以实际行动支持扶贫产业。

不辞辛劳排隐患,尽职尽责业主赞

瑞贝卡物业工作人员细心排查安全隐患,避免小区事故发生

本报记者 胡永鑫

“感谢物业公司的胡明军,要不是他,小区的天然气管道真有可能酿成事故!”4月14日上午,许昌瑞贝卡·和天下小区10号楼的业主王女士来到该小区物业服务中心,将写有“尽职尽责,不辞辛苦”的锦旗交到瑞贝卡物业工作人员胡明军手中,感谢他妥善处理好小区天然气管道进水事件。

3月21日下午,胡明军正要下班回家,8号楼一业主打来电话说家里的燃气灶打不着火了。刚开始,胡明军还以为是该业主该续交燃气费或者是燃气灶电池没电了。刚放下电话,5号楼2单元的一位业主也报燃气灶打不着火。

“肯定是出问题了,否则不会接连几户出现同样的情况。”胡明军赶快联系燃气公司,但燃气公司已经下班,报修电话一直没人接听。此时,胡明军的电话接连响个不停,出现同样问题的业主已达10户。

突然,胡明军想起来前段时间一位业主委托自己办理天然气的安装事宜,自己留心存了燃气公司韩师傅的电话。联系到韩师傅后,两人开始一户户排查。排查到10号楼一位业主家时,发现这家在改动燃气热水器时误将天然气管接到冷水管上,致使燃气表、天然气管道里都是水。

查清情况之后,胡明军迅速将燃气故障的原因以及恢复通气的大致时间通过微信等方式一一告知业主,并安抚大家的情绪。

第二天一早,在瑞贝卡物业工作人员的配合下,燃气公司对该小区的燃气管道一户户排查、排水、测试。3月23日晚,燃气终于恢复正常。由于事故处置及时,处理方法得当,该小区才没有造成安全事故。

“瑞贝卡物业值得信赖,我们买瑞贝卡地产的房子,就是冲着瑞贝卡物业来的!”前来送锦旗的业主王女士特意到小区物业服务中心感谢胡明军。

以“红色物业”服务为依托,深挖业主需求

腾飞物业:暖心举措常在线,创新服务赢赞誉

本报记者 毛鸽 通讯员 邱风生 文/图

抗疫冲在前,服务常在线。近段时间,腾飞物业工作人员不畏疫情、不辞辛劳,坚守岗位,全力做好疫情防控工作;把对业主的关心作为防疫工作的“标配”;积极打造“党建+红色管家”党员服务队,深挖业主的需求,围绕业主的痛点、难点,细致深入地开展服务;推出了许多创新举措,构建防疫便民服务新体系,为广大业主提供多渠道、高效率、更安全的暖心服务,获得广泛赞誉。

打印资料,助力小业主“云学习”

疫情防控期间,学校不得开学,但是停课不停学。然而,一系列困扰接踵而来,令不少业主头疼。学习一刻也不能耽误,在防疫关键时期,一定要保障小业主的学习。腾飞物业迅速启动助力小业主“云学习”系列活动,减少业主出门的次数,解了业主的燃眉之急。

小业主每天的作业和学习资料都非常多。老师发过来电子文档,家里没打印机,无处打印电子文档令很多业主很着急。腾飞物业各个项目部迅速开展免费打印学习资料活动。业主只需将电子文档发给贴心管家,贴心管家打印好后会送到业主手中。据记者了解,截至目前,腾飞物业已为业主免费打印电子文档近万份。

家中电脑坏了正发愁,腾飞物业“小磊帮忙”来解忧。市区学府名苑一名业主的孩子正在上网课,电脑突然坏了,求助于腾飞物业“小磊帮忙”,物业IT工程师立马上门及时维修。这是腾飞物业推出的助力小业主“云学习”的第二项暖心举措——免费为业主重装电脑操作系统、维护网络、维修电脑等。他们累计维修电脑120余台,为小业主学习提供保障。

在文具店没营业的情况下,小业主的笔、作业本用完了,业主正在发愁,突然收到贴心管家的微信。腾飞物业免费给小业主准备了作业本和笔。这是腾飞物业推出的助力小业主“云学习”的第三项举措。每项举措都饱含“腾飞物业人”的诚意。

免费救援,助力业主正常出行

随着全市各行各业有序复工复产,部分业主的汽车因长时间停放导致电瓶亏电,无法正常启动。为助力复工复产,方便广大业主正常出行,腾飞物业及时推出“爱心抗疫,免费搭电救援”行动,以实际行动服务业主。腾飞物业技术人员在做好自身防护的基础上,迅速帮助业主解决电瓶亏电、汽车无法启动的问题。业主有需要,技术人员“第一时间”响应,每次搭电少则五六分钟,多则半个小时。即使是休息时间,他们也随叫随到,先后为近300辆汽车搭电,助力业主复工复产,收获业主的称赞。

业主“云点书”,贴心管家代借代还

疫情防控期间,为了更好地服务广大业主,尤其是在家学习的小业主,腾飞物业启动“业主网上点书,管家送书上门”服务。这是腾飞物业为业主提供的安全、快捷、高质量创新服务。

业主使用电脑或手机进入市图书馆微服务平台,轻点屏幕,选中自己想要借阅的图书,然后把书名告诉贴心管家。贴心管家会来到市图书馆,在浩瀚书海之中找到业主想借的书,回来后送到业主手中。业主看完书,由贴心管家还给市图书馆,真正做到足不出户看书、还书。这一切不但便捷、节省时间,而且都是免费的。

对于腾飞物业推出的这项人性化服务,业主赞不绝口。他们告诉记者,腾飞物业送书上门服务,让他们充分利用时间,静心阅读长知识,“宅”在家里也能享用文化大餐。

以“红色物业”服务为依托,举措更暖心

创新服务模式,服务体系再升级。除了这些贴心服务外,腾飞物业还以“红色物业”服务为依托,提供“红色代办”服务,积极为业主代购蔬菜、防疫物品、日用品、药品,为业主送外卖、包裹,组织理发师进小区为业主理发。一名腾飞物业工作人员每天跑几十趟,步行一两万步,用不停歇的脚步呵护业主,体现“危难之中见真情”,用“辛苦指数”换取业主的“安全指数”。这些都是腾飞物业用心关爱呵护业主的最好证明,激发出共抗疫情、夺取胜利的强大信心与合力。

腾飞物业IT工程师上门维修电脑,助力小业主“云学习”。

声 明

●许昌日报社张军平(证号:B41001355000084)记者证遗失,声明作废。

●本人金洪德,因个人原因把1张由河南晟华置业有限公司开具的2-1-110号铺房款,票据编号为0010513丢失,声明作废。

●禹州市亦通五金建材经销部公章不慎遗失,声明作废。

●本人葛军涛,因个人原因把1张由许昌市腾飞房地产开发有限公司开具的票据(客户留存红联)不慎丢失,票据编号为2019013682,声明作废。如因票据丢失产生的一切法律责任由葛军涛承担,与许昌市腾飞房地产开发有限公司无关。

●河南许昌许都农村商业银行股份有限公司1张空白全息标存单(存单号:198000507851)于2020年4月7日丢失,声明作废。