

永乐宣布:12.21本年度跨年购物狂欢从0开始

转眼年底将至,申城各商场岁末促销已经全面拉开帷幕,一年一度的年末促销大战已然开打,近日,沪上家电零售连锁龙头企业永乐生活电器正式宣布于12月21日,全面开展为期17天的跨年大型电器促销季!

■ 永乐中山公园旗舰店是中山公园商圈的家电风向标

全城狂欢 多渠道回馈申城市民

对上海市民来说,永乐不仅是一个家电连锁品牌,更是唯一一家土生土长的沪上家电连锁企业的金字招牌! 时值年末,抽奖、打折、赠礼、满减……琳琅满目的促销活动看花了消费者的眼,不少商家把12月看作是元旦春节整个促销季的“第一枪”,使出浑身解数吸引顾客。

据永乐总经理吴勇介绍:今年下半年申城的零售市场可谓亮点频频! 国庆后,由于缺乏十足的节庆促销由头,网店的“双11”促销战火一下子全面点燃了实体业态,再加上今年的“双11”恰逢周末,结果是线上线下一片火热朝天,永乐在“双11”周末3天的实体店销售实现了同期2倍的增长!而进入12月份以来,三“12”又成为热门词汇,永乐在12.12.12日全市门店开展了满减活动,考虑到市民购买习惯和购买时间的便利,永乐还特别将三“12”活动于当周末进行了升级延续,在永乐漕宝新活馆开展了为期3天的满减活动。据悉,一系列的活动已经取得了销售预期,并将已经浓郁的新年促销氛围持续加重!

从12月21日起,永乐将新年狂欢全面推向高潮,为期17天的跨年电器购物狂欢正式启动! 为了迎接2012年最终的促销盛事,永乐吴总表示将秉承一贯的普惠、直降的促销风格,将更实惠的促销进行到底! 永乐已经于12月10日开始,接受市民多渠道的购物预约,市民可以在人民广场、中山公园等时尚聚集地,拍摄永乐的户外大屏幕广告,或者拍摄数字电视播放的永乐广告照片,也可以凭《新民晚报》等媒体的相关宣传内容,至永乐门店预约登记,12月21日—23日,购冰洗、彩电、空调、厨卫、小家电单件满1500元以上,购手机、数码、电脑、OA单件满2000元以上,可使用一张新年狂欢券获赠100积分,1分可抵1元使用! 会员凭短信也可以参与以上送积分活动。

本次新年购物狂欢节期间,至永乐全市各大门店购物单件满1000元以上可获赠水壶、压力锅等精美礼品一份。购传统家电累计满20000元以上,加1元即可获得32英寸液晶彩电或iPhone 5或iPad mini的时尚精品大礼,一共限320名,先到先得啊! 同时,购3C单品满2000元最高可返200元会员积分,1积分=1元使用。此次活动中,永乐还联合建设银行、农业银行、工商银行牡丹信用卡客户购物满600元以上可享6期、12期0手续0首付0利息分期优惠。为年底集中采购消费的市民们提供了轻松的购物方式。

8店齐开 打造区域核心旗舰格局

上海市民家电消费进入电器连锁主渠道的十多年来,永乐一直扮演着引领性角色,这与永乐当年在价格大战之际,相继推出种种创新经营模式,以及大店、中心店改造策略不无关系。如今,家电连锁发展已相当成熟,面对市场日新月异的变化,永乐清醒地认识到:改变升级,仍然势在必行!

永乐生活电器总经理吴勇表示,进入2012年以来,永乐的门店升级已经不再是简单的门店扩张或布局结构调整,而是要全面颠覆传统家电卖场的一贯印象,全面引进崭新经营格局、增强卖场的活动营销区域、丰富品类出样和新品展示,为上海市民的家电消费带来新的体验和感受!而这种不断创新的精神,在永乐每次行动中都可以看到。从2009年11月沪上首个电器“销品茂”——永乐漕宝新活馆空降申城西区;从2010年永乐大举启动门店改造战略全面升级新模式门店;从2012年永乐以中山公园店为首开展的“明星门店改造计划”;种种崭新模式亮相引发申城众家电卖场争相改造风。

值此新年到来之际,永乐12月21日青浦店、松江店、曹杨店全面改造升级开业!超大厨卫电器互动体验区、影音酷炫感官体验

厅、三星数码时尚互动体验旗舰厅纷纷亮相,全新的家电业态新概念卖场,以它独特的购物环境和贴心的服务体验,为消费者带来了全新的家电购物新体验。即日起至12月23日,预存5元即可获得精美礼品一份,同时可获得狂欢开业嘉宾预约邀请券一张,12月21—23日至3店凭此券参加“0元购”活动,购小家电单件买多少金额送多少抵用券,最高送399元券,购传统家电单件满1500元可抵用。

服务申城 细致贴心暖万家

对上海市民来说,永乐不仅是一个家电连锁品牌,更是优质的服务体系的代名词。

这种贴心的服务来自永乐对每一位顾客的关爱和负责。作为上海市率先推出会员制的家电卖场,从永乐送出第一张会员卡开始,历经9年,永乐已在全市拥有会员360余万名,也就是说,上海每7个人当中,就有一位永乐会员。

早在2005年4月,永乐投入注册资金1000万元,在同行业中率先成立了上海永乐恒远电器服务有限公司,其独立的、专业性的操作模式在业内属首创。同年,旗下上海民融物流中心落成,工程总占地面积9.2万平方米,主体仓库面积7万余平方米,整个物流中心采用世界先进WMS仓库管理软件操作,储存量可达35万件

以上,日吞吐量可达13万件,可满足整个华东区域的物流需求。从此,永乐不仅仅真正意义上实现了现代化的物流管理,更可以在满足自身需求的前提下,向同行业伙伴提供物流仓储服务。

不同于其他商家把卖出商品作为单一的利益追求,永乐更注重消费者的满意度。自永乐推出会员服务,永乐的管理人员就为它定好了基调——会员制绝对不能成为充满作秀的促销手段,而是要切实给会员实惠和服务。为此,永乐一直致力于开拓并完善这一体系,不惜增加多达20%的运营成本,打造专业的会员服务管理系统,更大胆打破以往商家会员积分指定时间和范围使用的“惯例”,顾客第一次购物,就可产生会员积分,每一分都可以在购物时抵1元现金使用,突破了行业内会员回馈和积分使用的极限!

永乐总经理吴勇表示:此次新年促销期间,永乐早在2个月之前就全面开展了人员动员、系统检测、设备维护等一系列的准备工作。永乐提前调整了送货安装工作部署,调拨800辆送货车辆、2000名送货人员、5000位安装技师整装待发,确保旺季送货安装高峰的服务工作开展,为消费者提供安心快捷的售后服务,全面备战跨年销售旺季! 同时,每家门店特设家电导购师,为节日期间套餐购买的顾客做好专业咨询导购工作。



■ 三“12”的促销力度,使消费者颇为满意

急顾客所急 想顾客所想

10月14日14时30分,一对夫妇带着孩子至永乐嘉定店购买电脑,在购物过程中,不慎发生小孩走失的意外事件。永乐嘉定店得到消息后,店长立即召集在岗员工,讲述顾客急切的心情,门店当班安保人员立即调取了相关监控录像,组织所有员工观看录像、辨认走失儿童的样貌特点。门店全面组织员工,进行了分小组的全面寻找。历经1个小时左右,在距离门店近500米的乐购超市门口,数码柜营业员小费发现了走失儿童的身影!在格力空调销售员的配合下,他们及时将走失男孩送回。家长激动万分,当即表示要物质酬谢,但门店经理和员工都表示:“我们也是为人父母,能了解家长的心情。店里人多力量大、只要孩子安全,我们就安心了!”大家谢绝了家长的酬谢,家长和现场围观的群众都对永乐嘉定店的员工给予了高度赞扬! 永乐嘉定店助人为乐的精神,以及“不以利益为目的、只用真情待顾客”的言行,充分体现了永乐企业文化的核心本质。

Yolo 永乐
永乐生活电器

12月21日全面启动

永乐新年购物狂欢节
全场电器惠不可挡

预约增值券

100 积分

- 12月21日之前凭本报至永乐门店预约登记;
 - 12月21日—12月23日,凭预约券购买传统家电单件满(冰洗、空调、彩电、厨卫、小家电)1500元以上即可赠送100积分;
 - 购买3C商品单件满(手机、数码、电脑、OA)2000元以上即可赠送100积分。
- (部分品牌、型号不参加,单件限抵用1张)