

三联商社：2009，一场里程碑式的变革

——升级开业成功销售火爆超千万，本周再开新店超越巅峰

随着有史以来最长黄金周的临近，以家电行业为首的零售市场，没有硝烟但是依然惨烈的战争氛围也在慢慢的滋生和弥漫。各个家电卖场都积蓄了足够的力量和资源，将目光瞄准了这个存在巨大需求缺口的消费假期。根据往年的经验，十一期间开始前三天的销量足以同往常半个月的销量相抵，尤其是零售行业，每逢十一黄金周都大有开闸泄洪的意味。而今年多增加了一天的假期，根据三联商社策划部的预测，市场在这一额外的利好刺激下，销量有望在去年十一黄金周整体基础上再增加百分之十左右的额度，而在上周六，三联商社的重装开业刚刚拉开了金秋十一的盛大促销帷幕，也收获了超过预期的良好市场反应和销售业绩，因此，在黄金周备战上，三联商社完全占据了主动地位，凭借着巨大的资源优势，再加上重装带来的强大人气，在天时、地利、人和都牢牢掌握之后，三联商社也将更多的精力专注于服务，以旧换新等更能回报消费者的活动，并志在将三联商社品牌带上一个新的发展高度。

重装升级开业成功 开启十一大幕

如果说九月的济南家电市场处于十一前的惯性沉默，都在静候十一黄金周的疯狂，那三联商社的重装开业则是

一声高亢的呐喊，是违背市场规律、逆向思维而获得成功的经典案例。九月中旬，当市场普遍低迷、市民消费信心不高，多数人持币待购心理占据主流的情况下，三联商社毅然打响了重装开业战役，而单周过千万元的销售业绩也证明这一选择的高明，只要有足够的、具备绝对优势的促销资源进入市场，必能收获到积极的回馈，对于这次的重装开业，除了三联商社因为战略正确而收获了直观的销量飙升外，更在多个层面起到了良好的刺激和导向作用。

首先，经历了这次的变革，从宏观上来看，三联商社的整体卖场布局规划，商品品牌和品类的丰富度、售后服务水平都有了较大层次的提升，硬件和软件水准的一致提高，促成了三联商社一次质的飞跃，也是三联商社在经历了诸多波折后的一次漂亮的主动出击。作为济南家电的标杆企业，将以一个全新的面貌服务泉城消费者，而购买家电的市民则会享受到三联商社在专业性、服务性等方面的改变所带来的愉悦购物过程。

其次，借助这次的重装开业，三联商社全面梳理了厂商关系，走上了渠道加厂家深度合作、互惠共赢的道路，国内外一线品牌全部力顶济南家电的标志卖场，尤其是在开业热销之后，有了彩电单周销售400万、冰洗同比上升百分之15%、数码、手机、电脑销量翻番的

这一优秀业绩，厂家们更加看重三联商社在济南当地的影响力，同时纷纷表示期待双方在十一黄金周的再度携手，共推济南家电市场飞跃发展。

以旧换新双中标 服务内容多元化

在三联商社的服务体系中，陪同购物、即时送货、价格保障、终身维修等内容已经成为济南人民认可三联的重要原因所在，也是三联商社几十年来始终走在家电市场前列的看家“法宝”。服务至上，已经是三联人秉承的最高原则。而最近，笔者从三联商社策划部了解到，三联商社品牌因为较高的影响力、凝聚力和信赖程度，已经被授权成为新一批的家电以旧换新回收、销售企业，而在获得这一殊荣后，三联商社已经在第一时间做出了反应，成立了以旧换新实施小组，制订了具有三联特色的活动内容，保证最大限度的发挥旧家电的作用，让换新顾客享受到优惠政策带来的高额回报。

据了解，三联商社的以旧换新活动已于上周末启动。凡是有此需求的消费者，都可以从三联商社报名或者通过电话预约，收旧公司会在最短时间内上门回收旧家电，做出公正公平的价值评估，而完成了这一步骤后，消费者即可到三联商社选购新电器，并且凭旧家电回收凭证享受国家补



贴的同时，再获得三联商社根据不同品类和型号给予的特殊优惠，最高可达到近千元。这样算来，消费者甚至可以以7折的价格购买到一台新机器。

原本注重服务的三联，在上线以旧换新活动后，服务体系更加完善，从售前、售中到售后，都有一套行之有效的标准，以优惠顾客、便捷顾客的核心理念，十一黄金周再写服务新篇章。

三联品牌 变革彰显新活力

作为首家上市的家电零售连锁企业，三联商社在25年的发展中遇到过各样的难题与阻碍，但是三联商社品牌一

直坚定挺立于济南家电市场首位，引导市场迈向成熟和规范。本周将开出在济南槐荫商圈的第二家直营店。三联商社对此表示，此举是为获取更大容量来服务济南消费者。三联商社此次选定物业地处槐荫商圈黄金路段，毗邻多个大型购物超市，商业氛围十分浓厚，而此次三联商社布局西部商圈则极大便利了西部的消费者，“走路就能去三联买家电了”。

在经历了国美电器控股后的阶段性磨合之后，尤其是完成了采购、销售平台对接、优秀管理团队同三联企业文化融合之后，以本次的重装为标志的三联商社的全面提速、品牌重生已经成为业内的共识。按照三联商社策划部的解

释，三联的品牌发展之路在按照预定的节奏稳定进行。前期的不和谐事件为三联商社发展带来的障碍已经基本扫除，各种不和谐的声音也都被三联商社正面的形象抵消。现在的三联，外部环境中无论是厂家，还是消费者，都在给予积极的支持。内部环境中，上下全体都被三联商社的高速发展感染着，在全力推动三联商社这艘战舰前行。一切的积极因素都在三联商社重装过程中得到了体现，并将继续延续下去，促进三联不断变革，不断焕发出新活力、新气象，可以说，这个丰硕的金秋九月，三联商社实现了销售与品牌的双丰收，这个华丽的转身，也将成为三联商社品牌持续发展的里程碑。



西门店：趵突泉北路12号 电话：4006586058
槐荫店：经二路385号 电话：87923006

售后服务热线：88676789

无忧服务 保修终生

绽放
BLOOMING

/时间中心/空间中心/生活中心/
三联商社槐荫中心店

即将开业

9月19日西门店重装开业成功
9月26日槐荫店、西门店双店同庆

贺三联商社以旧换新双中标

回收资格
销售资格



预约咨询热线：
400-6186830

¥10 抵 ¥100

预存定金10元可抵100元

预存定金10元，即可获赠100元定金卡一张。槐荫店开业期间购物可直接抵现金使用。（凭定金卡购买彩电、冰箱、洗衣机、空调、电脑全场通用）

详见商场海报