



“双十一”温度尚存 “双十二”热潮来袭 金元宝爱来无忧备足“家电大餐”

(通讯员 陈泉)

12月10日,金元宝爱来无忧数码电器广场推出圣诞系列营销活动之“双十二”重磅酬宾,将连续3天,在启动“线上线下,同款同价”的同时,“套购享大礼”、“厂价直供”、“定金当钱花”等更是让人喜上眉梢,将在滨海再次掀起家电购物潮。

进入12月,2016年将渐行渐远,纵观这一年的家电市场,堪称严酷的洗礼与较量。面对市场经济增速放缓的大环境和电商等新型业态的冲击,金元宝爱来无忧数码电器广场广大干部员工,以市场为导向,调整布局、科学管理、提升服务,与厂商精诚合作、真诚携手,伴以丰富

多彩的营销活动真诚回馈消费者,全力拉动销售,在逆势中寻找商机,促进广场效益稳步增长,仅今年11月份,同比增效达7个百分点。

成绩的取得,是集团公司的正确导向、是全体员工的忘我付出、是品牌厂商的鼎力相助、是广大消费者对爱来无忧的信任与厚爱。以刚刚过去的“双十一”为例,爱来无忧联合30余个家电大品牌,10余个手机数码品牌,喊出了“线上线下,同款同价”的口号。顾客一致反映:“线上‘雾里看花’,售后麻烦更大,而金元宝爱来无忧的诚信度,让我们真正体验到了实惠与放心。”为了提升销售,广场员工在销售岗位上接待

好每一位顾客,有些员工为扩大活动的影响面,下班后放弃自己的休息时间,到居民社区、写字楼进行活动宣传。“双十一”期间,广场不仅销售额再攀新高,更让滨海百姓在线下获得了更大的实惠。

针对即将到来的“双十二”,广场提早筹划,与厂家进行磋商,保证做到与“双十一”相比酬宾力度只增不减。在延续“线上线下,同款同价”活动的同时,各品牌拿出了自己的特色营销活动,“套购享大礼”、“厂价直供”、“定金当钱花”等活动,在让顾客少花钱,买好货的同时,联合本地优质商家送出“超值大礼包”,包括汽车免费洗护券、话剧演出折扣券、披萨

尝鲜券等,让顾客在购得优质商品的同时,更能体验高品质生活。进入12月份,同时也进入了“圣诞促销季”,广场精选了一批时尚新颖的圣诞单品,如:手机VIVO X7,X-box游戏机、便携投影机、破壁机等,将与圣诞特惠价位回馈顾客。

金元宝爱来无忧数码电器广场负责人表示:“经济效益的提升,说明家乡父老在用人民币为爱来无忧投‘赞同’票。我们一定不负众望,百尺竿头,更进一步,充分发挥我们‘无忧服务’的优势,整合资源,挖掘潜力,将更多的品质高、价格实惠的商品奉献给顾客,让广大消费者真心爱来,永远无忧。”

图片新闻

金元宝于家堡购物中心喜添“新丁”

胜道运动名品折扣店12月3日掀开面纱

(通讯员 王桂萍)

12月3日,位于金元宝于家堡购物中心三楼的胜道运动名品折扣店隆重开业。直观、便捷、温馨的购物体验,得到顾客的认可,连日来,销售喜人。

胜道运动名品折扣店是胜道体育旗下的“YYoutlets”,店面总面积近600平方米,与毗邻的户外运动品牌店相得益彰;其集合了阿迪达斯、耐克、360、PONY、斯凯奇、三叶草、NEO、匡威、哥伦比亚、PUMA、李维斯、KAPPA、鬼冢虎、迪亚多纳、纽巴伦等15个运动生活类的知名品牌,也是迄今滨海新区胜道系列品牌最全、折扣力度最大的运动名品折扣店,全场3至7折的货品吸引了新潮一族。

“胜道体育”厂商代表表示,我们此次投资在金元宝开店,看重的是金元宝集团深厚的企业文化底蕴和金元宝于家堡购物中心多业态广阔发展的前景,我们相信,厂商真诚合作,定会让消费者感受到实惠和满意,进而实现厂商双赢。



荣誉之旅

巧手织出情感纽带

——记金元宝集团2016年“服务明星”陈桂萍

(通讯员 石美荣)

在金元宝商厦提起“巧手姐姐”、“织补能手”,无人不知,无人不晓,她就是金元宝商厦少淑饰品商场羊绒部主任陈桂萍。十几年间,经她手织补过的毛衫、毛裤等毛制品,多达上千件,受到顾客的称赞,更让人钦佩的是,她用一双巧手织出了与顾客间的情感纽带。

陈桂萍在金元宝集团从事服务工作已经有三十个春秋,她把人生最宝贵的时光都留在了这里。她常说:“我的千针万线能够织汇出人与人之间的情感纽带、搭起心灵的桥梁,更包含着无数的信任与期待,是顾客成就了我的这双巧手。”然而,陈桂萍的闪光点不正是这双“巧手”,还有她那强烈的责任感和爱企业、爱员工、爱顾客的一片真心。

陈桂萍在金元宝商厦多年的真实

践,造就了她敏锐的市场观察力,从中寻求商机,抢抓销售,并以自己所获得的切身体会,毫无保留地对员工进行技能培训和素质培养;她通过场外特卖拉升业绩,并以此提高员工的销售意识。在日常工作上,她更是以身作则,为员工们做好表率。前不久,借助“滨海体验季”,塘沽解放路商业街上举办了大型的展卖活动,陈桂萍负责的“天美意”品牌也参加了活动。突发恶劣天气,“天美意”品牌的展棚出现漏雨、坍塌等现象,陈桂萍第一时间赶到现场,疏散人群,安抚员工,与现管保卫科员工们奋战在抢险一线。经过她们连夜奋战,冒雨将千余双女鞋抢运到了安全地带,并逐一检验,擦拭干净,避免了财产的最大损失。

陈桂萍视顾客为亲人,顾客更是把她当作知心人。一位姓顾的大

娘,每次路过金元宝商厦都会到二楼看看她,看她是瘦了,还是胖了,或者跟她唠唠家常,买什么东西都让她瞧瞧,把陈桂萍当做最信任的亲人,就连和老伴儿吵架、买假药受骗了,都要来和她讲一讲,诉一诉。这样的顾客不只是这一位,所有与她交朋友的顾客不是亲人,胜似亲人。提起这些,陈桂萍总是感动地说:“正是有众多的忠实顾客在维系着我们金元宝这个含金量特别高的品牌,他们的信赖化作无形的动力,时刻激励着我们去勇于开拓,去奋力拼搏。他们扎根在我的生命里,我感到很幸福。”

今年,金元宝商厦二楼品牌调整,陈桂萍挑起时尚鞋品区的装修升级的重担。她将人员的招聘、培训,货品的储备数量、到店时间,仓库的截取、分配,以及装修、拆柜、人



员定岗等事事记于心中,件件周密安排,在各部的通力协作和各级领导的关心支持下,8月23日,一个崭新的时尚鞋品区开张纳客了。敞亮的卖场,时尚的鞋品,精神饱满的员工,这一切都是对陈桂萍努力的最好验证。



我爱我家

宝已经有小20年了,商业街还有金元宝商厦……”在这个快速发展的时代,能屹立20年还能成为当地人骄傲的商企真的让人敬仰。

当时的我怎么都没想到,缘分使然,一个月后我竟然来到这个让我赞叹的地方工作了。作为一个不了解情况的外地人,我当时并没有太激动,但随着对金元宝集团的深入了解和周围朋友的解说,我才知道自己是有多幸运,机缘巧合,才成为金元宝这个大家庭中的一员。金元宝集团,这个滨海新区商业龙头企业,从此就让我在天津的第二个家。

还记得在上岗前培训的时候,领导对我说,金元宝集团之所以能够从小到大,由弱到强,在风云变幻的商业中屹立近20年,成为如今的行业翘楚,是因为一直秉承“质量第一、顾客第一、信誉第一”的经营宗

旨和“以人为本、诚信服务”的经营理念。想要成为真正的金元宝人,就必须始终恪守企业精神,把顾客当成自己的亲人,怀着感恩的心真诚,热情地为顾客服务,让老百姓信任我们,支持我们。虽然上岗前培训已过去了四年,但领导的这番话却时时萦绕在我耳边,让我沿着前辈们走过的路,满怀激情地努力前行。

作为金元宝集团旗下高端商业项目,当时的金元宝滨海国际购物中心还处于开业初期,犹如一个襁褓中的婴儿,一切有待成长和完善。经过4年的历练,如今俨然成为开发区成熟的商业地标,销售业绩逐年提升。而我有幸在这四年里陪他一同成长,见证了他的一份荣耀和创造的每一个奇迹。眼见着国内外一线品牌被陆续引进,业态在不断完善,完美的服务得到越来越

多消费者的赞誉,我打心底里涌出的是一种说不出的激动,就像听到别人夸自己家一样高兴。都说市场营销部是一个公司的窗口,我们要做的就是在领导的指导下做好商场每一季营销活动的调研、策划和广宣工作。这就需要部门同事间的相互配合,我所在的团队是一个团结进取的团队,大家始终保持旺盛的热情和积极付出的心态,把金元宝当成了自己的家,同事之间也早已成了相亲相爱的一家人。

作者 王冉

更多的消费者

的赞誉,我打心底里涌出的是一

种说不出的激动,就像听到别

人夸自己家一样高兴。

都说市场营销部是一个公

司的窗口,我们要做的就是

在领导的指导下做好商场

每一季营销活动的调研、策

划和广宣工作。这就需要

部门同事间的相互配合,

我所在的团队是一个团结

进取的团队,大家始终保

持旺盛的热情和积极付

出的心态,把金元宝当

成了自己的家,同事之

间也早已成了相亲相

爱的一家人。

作者 王冉

圣诞“雪”拼季

选礼有攻略



(通讯员 阴妮)

圣诞节将至,金元宝集团“圣诞‘雪’拼季”主题营销活动正在进行中。怎样给孩子准备一份表达祝福,给爱人准备一份表达情感,给好友准备一份表达关怀,性价比高,又不失时尚的圣诞礼物呢?就让小编去金元宝集团所属各卖场为你搜罗礼物备选品吧。

圣诞节最动人的传说就是,圣诞老人坐着麋鹿雪橇车给小朋友送礼物,那床头的袜子就是孩子们五彩的期盼。金元宝商厦六楼 GRAIN DE BEAUTE KIDS 品牌的儿童饰品系列就是这期盼的总汇,那些被充满童趣的五彩的饰品,可满足每一个女孩的公主梦。不管身处在金元宝集团的那个卖场,丹尼熊品牌的玩偶们总能让你忍不住拥抱入怀,那超萌的造型,软糯的手感,定能给孩子们一个最好的成长陪伴。

如今,圣诞节早已被年轻人贴上了主流的标签,绝对是情人间的一周浏览

一周浏览

学习销售技巧 提升服务水平

金元宝集团开展导购员技能系列培训

(通讯员 王婷婷)

近日,集团公司人力资源部邀请一线品牌店长李丽美、耿斌及内训师张璐在金元宝爱来无忧数码电器广场的培训教室举办了以《销售像呼吸一样简单》、《V时代微信营销和VIP维护》、《销售异议破解术——服装篇》为内容的三场导购员系列培训。来自金元宝于家堡购物中心、金元宝东方广场近200名导购员参加培训。

培训中,大量的真实案例,互动提问的授课方式,准确到位的讲解,不仅一次次将培训气氛带入高潮,更使学员们学习掌握了如何通过自己的精准服务和娴熟的商品知识来提高商场品牌客户成交率和连单率的技巧;如何通过开拓微信营销渠道的方式,做足销售前的营销引导工作,变休闲顾客为精准顾客,将精准顾客提升为朋友顾客,让朋友顾客转化为VIP顾客的方法。同时,讲师们还传授了在售前、售中、售后各个环节如何消除顾客异议,在语言表达上的技巧等,进一步增强了导购员的销售技能水平,此次系列培训在大家热烈的掌声中圆满结束。



挖掘自身潜力 力争圆满收官

金元宝东方广场召开会议部署12月份工作

(通讯员 于娜)

近日,金元宝东方广场经理室召开会议,对1至11月份的销售、管理、服务、安全等方面工作进行交流和研讨,对12月份的工作重点做出安排,激发干部员工的工作激情,力争2016年圆满收官。

会上,各商场经理及职能部门负责人对今年前11个月的工作进行总结,以座谈会的形式进行交流,

大家各抒己见,集思广益,围绕着全

面完成集团公司下达的各项任务指

标和今后的发展走向献计献策。集

团公司总经理助理、金元宝东方广场总经理李静指出:“12月份,是完成好全年销售任务的关键,我们要对2016年的工作做好总结和盘点,在总结经验的同时找出差距和问题,结合各自的实际情况,齐心协力,抢抓销售的同时,做好各项工作的收尾,为2017年各项工作的高起步夯实基础。”

会后,各商场及职能部门及时传达了会议内容,动员全体员工,齐心协力,密切配合,全力以赴做好2016年最后的冲刺工作。

商讯

● 12月10日,享誉全球的“反斗城”玩具店将在金元宝商厦6楼开张纳客。汇集芭比、万代、Harsbro、Mattle、LEGO、Vtech等数十个品牌,上千款商品,开业酬宾,满额就送现金券。(石伟)

● 12月5日至18日,金元宝商厦一楼共享空间举办女装特卖会,珂莱蒂尔、音儿、娜尔思、BADEYA、诗篇等品牌全场1折起。(张万荣)

● 金元宝滨海国际购物中心开启“圣诞狂欢序曲”。百货类冬款出清;名品年终折扣季全场5折起;工商银行信用卡消费满额立减;12月17日至22日,更有微信“抢红包”。(王冉)

● 12月5日至18日,金元宝东方广场一楼共享空间举办鞋品特卖会:百丽、Tata、森达、百思图、皮尔·卡丹、科古琦、卡曼妮、意尔康、金迈王、亨达等品牌全场2折起。(于娜)