

“2014 鹰城家电口碑榜”调查活动今日结束投票

## 唱票环节欢迎您参与

本报讯 由平顶山日报社广告中心电器工作室、平顶山市家用电器协会共同发起的“2014 鹰城家电口碑榜”调查活动已进行一月有余。笔者昨天从主办方获悉,投票将于今天结束。为了突出本次评选活动真实性,家电商家和投票市民均可报名参加最后的唱票环节。

据主办方工作人员介绍,自活动启动以来,不少市民通过电话咨

询、投递信件等方式参与进来。也有不少市民通过调查问卷讲述了自己在家电购买、使用过程中的遭遇。市民牛女士向工作人员反映,她在购买某知名家电品牌的空调时,发票非常难开。市民朱先生说,他家买的某知名品牌冰箱出问题报修后,维修师傅过了一个星期才到,检查后说压缩机坏了,又过了三个星期还没上门给他换。市民王女士

说,朋友家使用的某知名品牌全自动洗衣机仅用了一年就坏了,打售后电话,客服说用一年坏了很正常,而且服务态度很不好……

据主办方工作人员介绍,本次调查活动将于今天结束投票。凡参与本次调查活动的市民都有机会获得由苏宁电器提供的精美礼品一份。

您可通过以下两种方式参与

调查:1.剪下或复印问卷,填写完毕后邮寄至平顶山市建设路西段268号平顶山晚报周刊中心,信封上请注明“电器工作室”字样。2.填写问卷后拍摄成照片发送电子邮件至2271793669@qq.com或发送至微信公众账号“鹰城微购”。咨询电话:15993509477、13937569899。(调查表见平顶山晚报12月25日C8版) (宿文文 葛生华)

“美的儿童空调”杯鹰城第四届年历宝宝大赛

## 趣味运动比赛明天上午举行

本报讯 “美的儿童空调”杯鹰城第四届年历宝宝大赛的趣味运动比赛环节将于明天上午举行。笔者昨日从承办比赛的东方宝贝幼儿园、阿兰贝尔幼稚园获悉,目前两个赛区已做好了准备,静待孩子们明天入园比赛。

据东方宝贝幼儿园、阿兰贝尔幼稚园负责人王园长介绍,位于市区光明路南段桃花源小区内的东方宝贝幼儿园目前有11个班、300多名孩子。多年来,凭借着老师的耐心、细心、爱心,赢得了孩子和家长的喜爱。该园每月都会举行一

次家长开放日活动,每次都有主题活动,活动后还有会餐。教学方面以蒙氏为主。幼儿园配有四辆美式校车接送孩子,保证孩子上下学安全。阿兰贝尔幼稚园以健康体魄、智慧大脑、优良品质为中心,突出体育特长。在园孩子可免费学习轮滑等体育项目。经过锻炼,孩子们的体魄都有明显增强,有的孩子可连续拍球600个以上。两园全部实现全程监控,家长在家里就可以看到孩子的在园情况。两园从生活管理老师到任课老师,都具有两年以上专业幼儿教育经验。

据王园长介绍,为了办好本次趣味运动大赛,两园都做了充分准备。为了保证两个赛区在计分标准和比赛过程的公平、统一,两园多次召开碰头会,统一计分标准,统一比赛道具,“连接球用的筐、夹乒乓球

用的筷子都是完全一样的”。考虑到比赛中可能出现的各种情况,两园还多次进行了模拟演练。目前,各位参赛选手所在的分区已经确定,具体比赛项目,可微信关注公众号“鹰城微购”查询。(葛生华)



## 打造极致用户体验 占领市场制高点

——访苏宁云商集团平顶山地区管理中心运营总监李钰峰

在最近上映的电影《匆匆那年》中,用户在婚礼现场下单,新婚礼物急速送达,苏宁“秒送”快递让互联网化概念深入人心,更让苏宁的服务从连锁店上升到网络领域……寒冬已至,平顶山地区苏宁连锁门店更为城市一线工作者提供休息、茶水和免费热饭服务,今后苏宁的服务将更有“温度”。

李钰峰)的第六期学员,经过一系列专业培训后,2008年李钰峰初来平顶山地区并担任要职,现担任该地区管理中心运营总监。短短一年时间,他带领该地区连锁店运营体系创造了一个个令业内振奋的销售神话。

而打造O2O双线融合极致用户体验,让消费者在苏宁不仅能享受到周到服务和物美价廉的电器、3C产品,更能享受苏宁易购带来的全品类低价狂欢盛宴,包括母婴、美妆、百货、建材、家居、图书等产品。

### ◆打造互联网零售生态圈,凝聚团队向心力

今年8月底苏宁进驻信阳市场,延伸了平顶山地区苏宁市场新的销售版图。一年来,新开连锁店4家,在国庆黄金周和刚刚过去的苏宁O2O购物节,创造了同比41%和69%的增长。截至目前,连锁店销售同比增长37%。谈及一年来创造的佳绩,他认为是苏宁集团战略转型搭建了最有利的平台,豫南良好的连锁店运营市场背景助推豫南苏宁连锁店运营驶入了转型发展的快车道。

李钰峰对推进O2O融合、营销创新和消费者需求体验研究方面有着丰富的实践经验。“门店互联网化也许不能带来直接的利润,但是可以提升用户体验,增强



李钰峰

用户黏性。”李钰峰认为,互联网门店承担着门店O2O运营的全新职能,代表着未来零售门店的发展方向,而这一切都离不开团队的思想转型和向心力的凝聚。

### ◆深化有温度的服务,践行O2O融合极致体验

“查看用户地址、核对用户信息、亲自把彩电搬到用户家里……”这一切,已经成了李钰峰每次活动大忙时的必修课。在刚刚过去的O2O购物节期间和12.12时光盛典活动期间,李钰峰亲身穿着物流配送服装,戴白手套验货、代扔垃圾,并进行包装盒环保回收,为鹰城市民送货,最大限度鼓舞了物流配送的士气,进一步加深了苏宁的品牌影响力;在国庆黄金周大卖期间,他亲自下门店接待顾

客并深入了解顾客需求,而这些仅仅是他深入一线的缩影。

为了最大限度提升连锁店的服务水平,李钰峰要求连锁店大力推行3C产品免费贴膜服务,家电免费清洗保养预约服务,连锁店整体服务满意度持续提升。在今年夏天,他组织连锁店推出免费饮水、免费纳凉空调、免费送空调支架、免费Wi-Fi上网、免费看大片、免费打印、免费打市内电话、免费打的等服务,为市民提供了多项切切实惠。

为了延续苏宁阳光1+1公益活动,近日,李钰峰带头组织连锁店进行爱心捐赠,并组织连锁店人员走进福利院做义工,提升整个连锁店销售团队的综合素质。同时,为了应对当下严寒天气,李钰峰要求连锁店成立爱心服务站,为一线工作者提供休息、茶水和免费热饭服务,并为即将到来的春运提前准备休息区供等车人员免费候车、饮水。

谈及2015年的规划,李钰峰表示:“苏宁不仅要满足鹰城市民的家电、百货需求,更要打造互联网化连锁店消费理念,以消费者的购物体验为导向,通过互联网技术应用,将传统单一销售功能的门店形态,改造成集展示、体验、物流、售后服务、休闲社交、市场推广为一体的新型门店。更重要的是,让消费者在想起苏宁实体店的同时,更能够想到在苏宁易购下单,这也是未来平顶山地区苏宁发展的全局观。”★ (葛生华)

## 沁园 净水专家特约栏目

### 净水器有哪些作用?

家住西市场的丁先生问:家里水龙头出来的水看起来挺干净的,为什么还要安装净水器?

中国沁园集团平顶山负责人答:水龙头出来的水看似干净,但就我国各地区水质特点而言,长江沿岸和人口稠密地区有机物污染严重,而全国各地乡镇小型的供水企业和地下水使用地区存在着细菌污染的问题,并且自来水管老化、储水用具(水塔)长期无人清洗,看不见的微小细菌、重金属、余氯等污染或多或少影响着人体健康。净水器通过各类滤芯的功能组合,可有效过滤水中的泥沙、铁锈、悬浮物、重金属、细菌等对人体有害的杂质,带来更好的口感及饮用体验。(郭晓芬)



本期问题:被称为电视之父的是谁?

您可在微信上搜索公众账号“鹰城微购”或扫描上面的二维码添加关注,在今天下午6点整第一个将“答案+姓名+电话”发送过来的市民将获得由创维电视提供的精美礼品一份。

本期礼品:眼部按摩仪  
上期获奖微信名称:丹丹  
(郭晓芬 整理)

### 冬季空调取暖使用技巧

冬天空调在使用上和夏天是完全不同的,大家又是否知道呢?下面就和大家说一说冬季空调取暖的使用技巧和注意事项。

**开机前的清洗**  
我们的空调在经过秋天这个不太常用的季节之后,过滤网上应该都积有不少的灰尘和各种各样的微生物,所以,我们在冬天使用空调之前,不妨先将空调认真地清洗一遍,这不但对于使用者的健康是有好处,而且对于空调能最大限度地发挥功能也有很大的帮助。

**使用中要换气**  
空调,顾名思义就是空气调节器,通过各种手段将空气调节到我们所需要的温度,经出风口吹出。可能是因为对于空调不太了解,有部分人会误以为空调吹出来的空气就是室外的新鲜空气,只不过在吹出来之前经过了过滤网等装备的过滤而已。(平洋)