

## 家电

手机卖场搬进营业厅,十一购机更方便——

# 三联商社携手中国联通首开合作营业厅

三联商社 3C 卖场  
搬进联通营业厅

“十一期间,三联商社携手中国联通,在济南市区开设的 6 家合作营业厅将正式开业。”昨日接受笔者采访时,三联商社业务管理中心 3C 部部长刘长刚表示,这个合作已经是板上钉钉的事。笔者了解到,这并非一般意义上的合作营业厅。

一提到合作营业厅,很多消费者想到的就是大街上一家家私人办的合作营业厅,这些营业厅以卖卡为主要目的,即使店中摆放着手机,也只有几个品牌的几款机型,可供选择的余地并不大。事实上,在此之前,济南市场上确实没有一家合作营业厅,是大型手机卖场与运营商合作运行的。

而三联商社携手中国联通开设的这些合作营业厅,与之前大街上的合作营业厅截然不同。“开业之后,营业厅内会摆放着上千款机型,这些机器全部都是三联商社手机卖场中各个品牌最畅销的机型,被淘汰的机型,我们绝对不允许进入营业厅。”刘部长表示,6 家合作营业厅相当于一家家小三联,消费者可以在这里买到心仪的手机,也能享受运营商提供的产品。

据了解,此次合作营业厅的设立,也是三联商社在 3C 产品服务上的又一次延展。“现在很多卖场也在寻求与运营商合作,但是他们是

蝉联八届省市两级消费者满意单位、业内传统家电售后服务领军人物,对于有着 26 年历史的三联商社而言,这些荣誉的获得和保持是件说难不难,说简单却也并不简单的事。说它难,难在把每一步想到的是顾客这个理念,一直坚持 26 年;说它简单则是指,经过了 26 年的坚持,三联商社人已经把为顾客服务养成了习惯,这也让她每做出一个新的决定,必定是从顾客角度出发,也必定能赢得顾客的真心。

笔者近日了解到,针对国内 3C 行业发展现状和顾客日益增长的需求,三联商社将在这个行业开启了一轮新的服务竞赛:十一期间,携手中国联通,在省城济南开设首批 6 家合作营业厅。对于这一举措,业内人士表示,在注重服务的今天,3C 大卖场与运营商融合,提供给消费者一站式的服务是当仁不让的首选,也会成为今后行业的发展方向。

在走把服务请进来的策略,带动自身人气,我们则相反,是把服务推出去,让更多人在三联商社之外的地方,也能享受到三联商社的服务。”刘部长表示,合作营业厅就是这个延展服务的载体,前期合作营业厅主要销售手机产品,之后其他 3C 产品也将陆续在营业厅内呈现。

3C 产品售前、售中、售后合作营业厅一站式解决

对于这次有着相当不一般意义的跨界合作,很多人都表示,这对运营商和 3C 卖场而言,是双赢的举动,资源相互借助带来一个全新的市场。

“对于运营商而言,卖场有自己的固定客户,可以依靠 3C 卖场可以带动人气;对于卖场而言,运营商每月都有几万人的固定客流,有自己的会员俱乐部,这对于开拓市场而言,是一个相当好的机会。”笔者了解到,十一期间即将开业的 6 家合作营业厅,全部处在济南市区的繁华地段,面积一般在一二百平米左右,客流量较大。

对于双赢的提法,刘部长不太认同,他坚定的认为,合作营业厅的设立,应该是一件卖场、运营商、消费者三赢的事。“经过近几年的发展,每到五一、十一期间厂商在综合性家电卖场的投放力度都很大,很多消费者也养成了即使不买大家电,只要买部手机就等这几个节日来的消费习惯,正因为如此,每年到了这几个重要的节假日,三联商社的一楼手机卖场总是人挤人,不光卖场里头拥挤,停也成了一大难题。”

现在,三联商社把 3C 卖场开出来,开到联通的各个营业厅,拉近了与消费者的距离,“家门口就有了三联商社的 3C 卖场,第一大优势就是买手机等 3C 产品时,不用到三联商社忍受人挤人了,方便。”

除了地理位置上的方便,合作营业厅的另一大优势就是能够让顾客享受到一站式服务。据了解,三联商社推崇的体验式营销,也将延展至合作营业厅的 3C 产品上,“全部真机展示,消费者

不光能看外包装,用手摸,而且可以亲自体验机器的性能,然后决定买还是不买。在营业厅内买卡办号之后,可以当场试机,省却了跑来跑去的麻烦。”

合作营业厅  
依旧主打服务牌

据了解,与三联商社每走一步首先想到的是顾客的理念一致,合作营业厅的主打牌依旧是服务,这些合作营业厅不管是硬件设施,还是软件上,都会切切实实从顾客角度出发,满足他们购机依旧售后的需求。

举一个简单的例子,三联商社领先业内的服务已经延展到合作营业厅,十一期间开业的 6 家合作营业厅中,购机的顾客依然可以享受三联商社在 3C 服务领域的创举——i 服务一卡通。

“在很多卖场买的手机如果坏了,消费者需要售后服务时,卖场肯定会推给厂商。”而在三联商社,因为有手机“i”服务八项全免费维修护理服务,则不用担心这个问题。“有 i 服务一卡通的

增值服务保障,在合作营业厅内买了手机,如果真出现了质量问题,可以直接来三联商社体验一日快修服务,而且合作营业厅还免费优先提供备用机,除此之外,还能享受到“绿色通道”无需排队等候服务,而且这些免费服务项目都是不限次数的。”

据了解,在很多发达国家,和网络相关的 IT 产品已经是由运营商所主导的。比如欧洲、美国、日本的大部分手机都是由运营商来定制并发布,“大名鼎鼎的苹果 iphone 手机,在美国就是通过电信运营商‘AT&T’独家销售。”这样的合作,使得产品在功能设计和应用方面、价格优惠方面以及市场推广方面,都能做到很大程度的提升,从而提高产品的竞争力。

## 开业期间力度大 合作营业厅购机比卖场还实惠

据了解,合作营业厅内各款机型的价格上与三联商社 3C 卖场执行同一政策,不过刘部长也透露,十一期间,会在促销基础上,推出更优惠的政策。

业内人士表示,在产品同质化竞争的今天,能够提供给消费者满意的服务显然才是最重要的,把商场搬进营业厅的合作模式,既是行业内的营销创新,更是今后 3C 行业的发展趋势,“尤其随着中国 3C 市场营销模式的不断探索,卖场、产品终端和运营商的整合仍将进行,‘定制-体验-销售-服务’一条龙的产业格局才是日后的发展方向,一站式的售前、售中、售后服务将会真正赢得消费者。”文/小 Q

**三联商社**  
SANLIAN COMMERCIAL CORPORATION

客服热线: 88676789 4006586058  
网址: www.sanlianshop.com

祝福祖国 61 周年盛典

聚焦泉城路·聚焦三联西门旗舰

26 年·我们欢乐共享

400-658-6058 服务平台全面升级

免费包修服务延长 2 年 手机/服务 8 项全免

# 三联商社 西门旗舰

## 十一家电盛宴 盛大开幕

服务于 1125 万用户,拥有 52 万会员,500 品牌鼎力支持,十一买家电,还是选三联

9 月 30 日 17:30 分 国庆万人团购夜启幕...

### 588 元 定金限量 免费送

火爆进行中...

咨询电话: 4006586058



### 三联商社十一独家服务承诺



- 一、商品质量保证
- 二、价格补偿保证
- 三、手机 i 服务
- 四、免费送货保证
- 五、售后服务保证
- 六、金牌置业顾问
- 七日差价补偿
- 8 项全免

- 急速送货服务
- 登门服务连锁维修
- 金牌置业顾问
- 诚信导购

详见店内服务细则



**Hisense 海信**

**NOKIA 诺基亚**

**SAMSUNG 三星电子**

**DAIKIN 大金空调**

**十一三联商社独家专场**

敬请期待...

**山东的三联 服务的三联**

西门店: 趵突泉北路 12 号 电话: 83536309 槐荫店: 经二路 385 号 电话: 87923006

### 众品牌庆祝三联商社&中国联通 首批合作营业厅隆重开业

**NOKIA**

Connecting People

**SAMSUNG**

**MOTOROLA**

摩托罗拉

**LG**

步步高

音乐手机

**OPPO**

金立

购机即送 OVI 磁力贴,精美计算器,益智棋...

赠内存卡、电池、收纳盒、精美饭盒、读卡器、美甲套装...

赠手机伴侣礼盒套装,充电器、读卡器、彩壳...

购机即送时尚背包,精美台灯,高档饭盒等。

购步步高手机即赠蓝牙耳机、电池、保温杯...

电饼铛,拉杆箱,套杯,保温壶,原装电池...

荷塘月色系列加赠精美保温饭盒



更多惊喜 敬请期待...

每走一步 首先想到的是顾客