

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，即使店内摆放着手机，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

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，难在把每走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，让更多的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，停车也成了一大难题。”

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

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，十一开业期间，会在促销基础上，推出更优惠的政策。

业内有个共识，每逢五一、十一等3C产品销售旺季，手机厂商总喜欢把最好的促销资源放到三联商社身上，因为任何卖场的走货量都无法与三联商社相抗衡，而且三联商社的客户群，明显偏中高端。而对于十一期间即将开设的合作营业厅，

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现，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，则不用担忧这个问题。“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 and 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。

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关键，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

祝福祖国盛典

聚焦泉城路·聚焦三联西门旗舰店

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i服务8项全免

三联商社 西门旗舰店

十一家电盛宴 盛大开幕

仅剩2天

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

定金卡

三联商社十一独家服务承诺

一、商品质量保证
大件家电免费延包2年

二、价格补偿保证
7日差价补偿

三、手机i服务
8项全免

四、免费送货保证
急速送货服务

五、售后服务保证
登门服务连锁维修

六、金牌置业顾问
诚信导购

详见店内服务细则

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
购机即送OVI磁力贴，精美计算器，益智棋...

SAMSUNG
赠内存卡、电池、收纳凳、精美饭盒、读卡器、美甲套装...

MOTOROLA
摩托罗拉
赠手机伴侣礼盒套装，充电器、读卡器、彩壳...

LG
购机即送时尚背包，精美台灯，高档饭盒等。

步步高
音乐手机
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

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