

水城商场提前备战“双十一”

文/图 刘亚杰

随着“双十一”购物节的脚步越来越近,水城实体商场开始热闹起来。

11月1日,笔者从百大金鼎获悉,为迎接即将到来的“双十一”,该商场不仅开展了“提前购”活动,还联合众商家拿出实实在在的优惠,满足消费者多样化的购物需求。

国际知名美妆品牌兰蔻自入驻金鼎购物中心以来,凭借众多明星产品、舒适的护肤区以及独特的法式浪漫,吸引了众多追求美丽、时尚的女士关注。“无论您需要什么样的化妆品,兰蔻都会竭尽所能满足您的需求。为迎接‘双十一’,兰蔻推出了部分单品‘买一送一’活动,同时享受‘消费满1000元返200元产品’超值活动。”兰蔻柜台一名工作人员说,这也是今年兰蔻品牌推出的最后一次买赠活动。

“入秋以来,美妆产品格外受青睐。”金鼎购物中心迪奥柜台一名工作人员说,目前,迪奥品牌正举行“会员3倍积分,买口红3件加赠1000积分”等活动,

全系列产品的销售情况非常好。

除了美妆产品,黄金珠宝也迎来消费热潮。当日,在金鼎购物中心黄金饰品专柜前,前来选购的消费者络绎不绝。“周大福珠宝精选货品一件6.6折,两件6折;周生生珠宝钻石镶嵌货品8.3折,指定GF定价货品6折……”一名工作人员介绍,市民消费能力不断提升,对黄金珠宝的消费意愿更加强烈,“特别是10月份以来,以婚庆为主题的产品销售比例明显上升,无论是60后、70后、80后还是90后,对K金首饰、国潮类古法金、时尚5G黄金等产品都表现出极大热情。”

“‘双十一’网上大促销已经开始,我从网上挑选了几件心仪的物品,还想在商场里看看,对比一下,哪里划算就在哪里买。”当日上午,在金鼎购物中心一楼,市民王丽走走停停,仔细查看该商场各品牌推出的优惠活动。“网购刚刚兴起的时候,我还是比较喜欢在网上购物的,而随着年龄的增长,如今更喜欢在实体商场买东西。”王丽说,现在她更注重体验式消费,实体商场恰恰能满足她这方面



金鼎购物中心迪奥专柜



金鼎购物中心兰蔻专柜

的需求。

“作为本地商家,我们更了解本地消费者的实际购物需求和购物偏好。‘双十

一’期间,我们将推出更为优惠的活动,真诚回馈消费者。”百大金鼎企划部相关负责人表示。

周大福推出“人生四美”系列产品

11月1日上午,金鼎购物中心周大福柜台展示的“人生四美”系列产品。

古人总结出人生四大喜事:久旱逢甘雨、他乡遇故知、洞房花烛夜、金榜题名时。如今,周大福珠宝以独特的视角,解读人生“圆梦、知心、浪漫、荣耀”四大美好时刻,传递追求美好生活的理念。

刘亚杰 摄



贴心服务小故事

从事服务工作要干出“新花样”

刘亚杰

马天奴是2015年入驻金鼎购物中心的高端女装品牌。该品牌入驻后,有多年男装销售经验的袁桂平因工作业绩突出,被选调至马天奴柜组做导购。在袁桂平看来,男装款式简单、固定,而女装款式多样、风格各异。女性天生心思细腻,所以在选购服装时会更加注重细节。

“刚开始到女装柜组工作时,我很不适应,不知道该如何向顾客推荐产品。于是我利用各种机会学习,不断提升促

销能力。经过近1个月的学习,有一天我突然‘开窍’了,知道该如何向顾客推荐女装了。”袁桂平说。

有一次,一位顾客愁容满面地来到马天奴柜组求助。原来,她有一件长款皮衣,由于长期折叠存放,形成很多褶皱,她来问问如何消除褶皱。保养皮衣,柜组的工作人员都没有经验,怎么办?袁桂平赶紧联系该品牌厂家,要来了皮衣保养资料及视频,和同事一起研究。她还找来熨烫机,拿自己的衣服做实验。大家反复摸索,终于掌握了熨烫、保养皮衣的技巧。看着

焕然一新的衣服,顾客脸上露出了满意的笑容。

“营业员能干出什么花样?”袁桂平曾听到过这样的质疑声,可她偏想干出点“新花样”。

在一次回访时,袁桂平听一位顾客说要换季了,家里的衣服还没收拾,乱糟糟的,不知道怎么搭配。袁桂平就想,我为什么不能帮顾客整理衣柜并搭配衣服呢?征得这位顾客的同意后,袁桂平和两位同事趁顾客空闲时间,来到她家中帮忙整理衣柜。从上午9时到中午12时,袁桂平和同事找衣服、熨衣服、

整理衣服,并将过季的衣服整理好存放起来,把应季的衣服搭配好,挂起来,方便顾客穿。袁桂平和同事的这次上门服务给顾客留下了非常好的印象,后来这位顾客经常找袁桂平买衣服,也常跟身边的人夸赞马天奴品牌的优质服务。

“维护好顾客是我们工作的重要内容。要想让顾客更信任我们,我们就要用心付出,真诚待人。在服务好顾客的同时,我们的能力也得到了提升。”袁桂平表示,让顾客满意,是营业员永恒的追求。