

我区家电零售业营销新举措

## 用诚信赚无形资产

作者：蔚蓝

本报讯 已步入理性、成熟期的我区家电零售业在竞争中不断朝良性方向发展，我区国立电业公司属下近10家家电连锁店，自3月起推出“全省范围免费送货，30天内无理由退换”等内容的个性化一站式服务，备受同行瞩目，更引来消费者的广泛好评。

据国立公司董事长李旺兴介绍，个性化一站式服务是国立电业进一步健全现代企业管理、迎接入世挑战的一项全新营销策略，其服务内容除上文提及的两点外，还包括免费上门提供家电配套设计方案；所有商品明码标价，谢绝议价；购物15天内发现同型号商品在番禺其他大型商场售价更便宜的，凭有关票据可获差价补偿等。

记者问及实施该项服务会否削弱商家的经营利润时，李旺兴说，我们推出该服务的中心环节，就是让消费者真正享受实惠，同时扩大公司的市场占有率。从短期来看，由于经营成本的增加和毛利的下降，公司的利润确实会有所减少，但长远来看，我们会因此而获得一份不可估量的无形资产。

较早享受到国立公司该项服务的市桥某中学的钟老师满意地说，此举让人真正产生“顾客是上帝”的感觉，国家对商品和服务实行明码标价以及禁止价格欺诈行为等都有明确的规定，诚信才是企业健康发展的根本，“国立”让顾客明明白白消费，显然是非常明智之举。（蔚蓝）