

活动有没有设陷阱?

初始,作为健康品营销平台的北京家家乐购,在与消费者接触中发现,糖尿病人群之大,对保健需求之强烈令人瞠目。他们一方面需要治疗,一方面需要特定营养补充的保健,而家用血糖仪的普及程度远远不如三高人群所用的血压计。为及时监测血糖的波动,很多糖友不得不频繁跑医院去测试。疾病的折磨,加上排队挂号、看病的疲惫奔波,让糖友们苦不堪言。

在家家乐购的一次营销会议上,一个惊人的数据引起大家的热议:目前中国糖尿病患者已逾9000万,成为世界第一大糖尿病重灾区!有人提出我们公司一定要经销血糖仪,要选择品牌的,只要有需求就不怕价格高;也有人提出选杂牌子就行,价格越低越好,要面向普通老百姓……沉默许久的公司总裁唐挺,提出一个让大家都想不到的思路:“我们能不能选一款既是品牌的又是普通老百姓在价格上能接受的血糖仪……”会议从多角度讨论,到一个焦点的碰撞。至深夜,会议室的灯光依然明亮。

选品牌、跑厂家,公司首席执行官曾洪亲自出马,谈得最多的是我们和供货商如何共同让利,降低门槛,让更多的糖友参加到活动中来。曾总的诚意终于打动了三诺安稳血糖仪的生产厂家,双方一拍即合——在全国推出血糖仪大型普及活动,由家家乐购负责整体活动的策划和推广,厂家负责确保产品的质量与供货。这一不设任何陷阱的“血糖仪进万家”活动,不日正式在全国启动。

活动初期,买两盒试纸才免费送一台血糖仪。随着活动不断深入,申领人群的不断扩大,唐总振臂一挥:“买一盒试纸就送一台血糖仪!让更多的普通老百姓体验到品牌和实惠。”

“呀,这不是做赔本生意

家家乐购“血糖仪进万家”活动自2009年1月在全国开展以来,异常火爆,尤其受到糖尿病人群及其亲友的认可。北到黑龙江,南至海南岛……一时间,成为国内糖友们的热门话题,血糖仪供不应求。

揭秘
家家乐购“血糖仪进万家”台前幕后

吗!”众员工窃窃私语。

天上真能掉馅饼?

品牌,不仅是它的知名度,重要的是产品品质的保证。家家乐购免费送血糖仪,先拿出3个月时间进行市场检验。数据显示:退货率不足2%;从消费者来看,这个品牌的产品,质量确实有保障,尤其适合中老年人使用。那么,这么好的产品真是免费的吗,莫非天上真能掉馅饼?

糖友们都知道,测血糖与量血压有所不同,血糖仪需要与试纸一起搭配才能使用。曾总把道理讲得很简单:虽然血糖仪的成本全部由企业承担了,但是试纸还是有一点微利的。他把两项相加算了笔账:消费者第一次免费领了血糖仪,订了一盒试纸,企业可以说是不赚钱的。但家家乐

购看的不是一单生意,也不是快速利润回报,而是通过活动大面积的普及推广之后,相信糖友能体验到它的便捷和监测血糖波动的及时性,对及时服药、控制血糖大有益处,总会有一些糖友用完一盒试纸后,还要主动订第二盒、第三盒,对企业而言逐渐形成持续消费试纸的良性循环。

唐总对员工们动情地说:“如果说我们免费送的血糖仪是个‘馅饼’,那这个‘馅饼’不是天上掉下来的,而是公司用牺牲成本利益换来的,这样的‘馅饼’糖友是敢吃的。作为一家企业,当然要看利润回报,但不能只顾眼前利益,要算大账。公司有些产品可以考虑它的利润合理性,但有的产品却不一定只追求利润。我认为,微利策略是不会把公司做空的,何况糖友们用得正好,对家家乐购的品牌也是提升啊。”

坚持还是退缩?

活动开始头5个月,曾总描绘的良性循环图并没有显现,而唐总案头上的经营报表却令人汗颜。公司运营总监受不了了,拿着当月的经营数据来找唐总;员工们也受不了了,这样下去公司岂不成了慈善机构,我们的奖金怎么办?此时,唐总是严肃的,而曾总的脸上却挂着微笑。细心的同事可以发现,严肃跟微笑后面是坚定。

渐渐地,北京做起来了,天津、上海、广东、江苏……全国都动起来了,1万名、5万名、10万名……糖友们越来越多。

有位糖友说:“现在很多活动都是在搞噱头,开始我是坚决不相信的,哪有白送的好事?后来一个老朋友打电话问我,知不知道有个叫家家乐购的在做‘血糖仪进万家’活动?他免费领了

一台,真不错。我这才动心打了电话。”有位患了20多年糖尿病的老人来信说:他看了十几期报纸上登的活动广告,还不相信家家乐购免费送血糖仪是真的,第十五次看的时候,终于动心了。用了这款血糖仪之后,他算了一下,每个月至少少跑3次医院,太方便了。

还有一位年轻的消费者,向公司接电话的客服直言:“起初我以为,要么你们是假冒品牌的商品,要么是羊毛出在羊身上,用试纸大捞一把。因为这,我跟三诺血糖仪生产厂家进行了核实,还认真在网上查了下,有一款品牌的产品一盒50条装的试纸得260多元;还有一款品牌产品,一盒50条装的试纸也要220多元钱。”

这名消费者在弄清所有信息后,给患有糖尿病的老母亲领了一台。

一位大学教授说:“我看到那么多家报纸在宣传这个活动,一直半信半疑,而当我看到中央电视台12套节目也在播这个活动的广告宣传,我才相信,因为我想,央视法制频道都在播,不会有假。”

目前,家家乐购已拥有100万名会员,其中相当部分是糖尿病患者。为此,公司还专门为糖尿病患者引进了十余种专供糖友食用的保健食品。在公司心脑血管、补钙、肝脾胃、男性、女性等17大类500余种产品中,虽然这一块还只是一小部分,但已足够糖友们保健选用了。

在一次家家乐购中层干部大会上,唐总深深地向大家鞠了一躬:“感谢你们的坚持和努力,让血糖仪进万家活动得以顺利开展,让家家乐购成为糖友们的健康纽带,让更多的糖友们信任了我们,为更多的糖友们送去福音……”

曾总脸上仍然挂着微笑,带头鼓起了掌,大家的掌声从来没有像今天这样热烈。

墨晨

家家乐购“血糖仪进万家”活动全国火爆进行中

今天订血糖仪不花钱

拨打电话400-631-7090申领,我们送货到您家

全国联保 五年包换 终身保修

德国技术集团质量体系与产品认证

出口产品获欧盟CE认证



全自动测试 更有记忆功能 更适合老年人操作

自动温度补偿,测量精准 显示7、14、28天平均值

能储存220次测试记录

自动虹吸加样,无痛采血,采血量少

三诺安稳血糖仪

市场零售价:358元/台
湘药械广审(文)第2011010004号
50条大包装试纸
只需150元(每条仅3元)

限新会员每人1台,按预订先后领取
(需付北京至当地邮资费25元,货到付款
如本场消费满200元免邮费)



总黄酮7.14%小蓝帽蜂胶

蜂胶软胶囊

规格:500mg×60粒/瓶

市场价:96元/瓶



保健食品

(国食健字200900002)

特价 29元



500片螺旋藻20元促销

国庆将至,家家乐购为回馈新老会员,特将一直倍受会员喜爱的螺旋藻特价促销,由于库存有限,产品限时限量发售,售完即止。

规格:200mg×500片/瓶

三诺安平2009110006号

国食健字200900002

特价 20元



保健食品

家家乐购
买营养保健品找家家乐购

电话
订购

400-631-7090
送货上门·货到付款·服务时间 8:00-21:00 (全年无休) 全国各大城市200元免邮费

电话订购·送货上门·货到付款
30天内无障碍退换货

电话订购服务时间 8:00-21:00 (全年无休) 单笔现金消费满200元免收运费