



家是什么？是为我们遮风挡雨的片片屋檐，是让我们卸下一身疲惫的安全港湾，是我们和父母、爱人、孩子不离不弃的相互陪伴，是我们奋斗的力量源泉和收获的最终温暖。

“黎氏阁，就是这样一个企业，创立23年，我们矢志不渝为每一个家庭打造温馨、舒适、便捷的家居生活！”山西黎氏阁商业公司总经理梁旺清说。



黎氏阁北中环店

黎氏阁 家居梦工场

三店六馆 服务万千家庭

1998年，黎氏阁——这艘本土家居旗舰，从迎泽桥西汾河畔悄然起航，至今已23年，成为山西名贵实木、红木领先卖场，荟萃国内上百家最优质的实木、红木家具品牌，为万千家庭带去环保健康又深具文化品位的家居产品。

桥西店旁，是山西唯一的家居饰品专营商场——黎氏阁软装饰品馆，1万平方米规模汇集上万款家居饰品，从流苏地毯到屏风挂画，从玉石文玩到精致摆件，是太原市民扮靓家居空间的不二之选。

黎氏阁迎泽桥西店家具馆、饰品馆，北中环店家具馆、定制馆、建材馆，以及工厂直销店，三店六馆，以40万平方米整体规模，汇聚千余家家居品牌，容纳几万款家居商品，满足顾客家居美好生活的需求，服务万千家庭。

上千品牌 满足需求升级

随着经济社会发展，黎氏阁对家的要求和想象在不断更新升级。

首先，不断引入国内一线知名品牌，满足顾客需求。顾家、慕思、舒达、芝华士等沙发、软体品牌，双叶、华丰、光明等实木家具品牌，马可波罗、东鹏、惠达、法恩莎等建材品牌，年年红、中信红木等红木品牌，全部在黎氏阁落户。

其次，顺应顾客需求，打造专业场馆。黎

氏阁北中环店2017年成立山西首家全屋定制馆，欧派、索菲亚、好莱客等定制品牌汇集一堂，成为当前山西定制品牌最集中的场馆。

最后，还致力于以设计提升整体服务能力。引入专业设计公司、装饰公司，培养经销商团队设计服务能力，现在黎氏阁各店的品牌，80%以上具备上门量房、全屋设计、效果图呈现的服务能力，已经从传统的卖产品，提升到整体空间解决方案供应商的高度。

八大承诺 保障售后权益

产品是基础，服务是保障。长期以来，黎氏阁一直将服务顾客，保障顾客权益作为重中之重。在行业率先推出“同城保价、退换无忧、绿色环保、先行赔付、限时送达、终身维护、分期付款、统一收银”八大服务承诺。

以先行赔付为例，黎氏阁承诺，商场售出商

品，经认定有质量问题的，如顾客和经销商协商不能达成一致，黎氏阁将先行赔付顾客相关费用，避免顾客陷入无休止的沟通，提升顾客的服务满意度。

从1998年开业到现在，黎氏阁先行赔付顾客总计数百万，受到顾客的一致好评。

百场直播 网络便利顾客

当下，线上销售已成为商业企业的一门“必修课”，黎氏阁同样致力于线上线下的融合，从官方网站、微博、微信、小程序，到淘宝、抖音、快手等直播平台，黎氏阁多渠道、多维度给予顾客最大的便利。

2020年5月，黎氏阁启动淘宝、抖音的线上直播，累计直播场次195场，观看人数200多万人，推广品牌197个，推荐产品920款，订单5000多笔，全平台粉丝20万以上。

“家居直播，是个新品种、新课题，我们也在不断

摸索。”梁旺清介绍说，家居产品具有专业性强、体验性强、价格透明度差的特点，不像手机、家电等高度标准化的商品。为了让顾客更快捷、更全面、更容易了解产品，黎氏阁一方面优化选品，严格把关品牌、品质、价格等；一方面不断优化内容，抓住“讲得清”“说得对”“价格低”3个核心要素，取得了明显的效果。现在，许多顾客成了直播间的“铁粉”，很多顾客留言表示：“黎氏阁的直播，方便便宜还放心。”

涓滴聚暖 不忘社会责任

作为扎根太原的本土企业，23年来，黎氏阁一直不忘回报社会，承担责任。

去年，新冠疫情突如其来，黎氏阁在自身尚未复工、每日承担巨大损失的情况下，第一时间向红十字会捐款100万元。复工复产后，又联手市商务部门推出千万元购物券，实际帮助千余顾客节约资金超百万元。

从1998年到2021年，黎氏阁从2万平方米到40万平方米，不断成长壮大。时间的流逝带不走黎氏阁对家的情怀，规模的扩大也冲不淡黎氏阁对家的初心，黎氏阁始终秉持以优质的产品、完善的服务、创新的手段、全面的保障，满足顾客对于家居生活的美好向往。

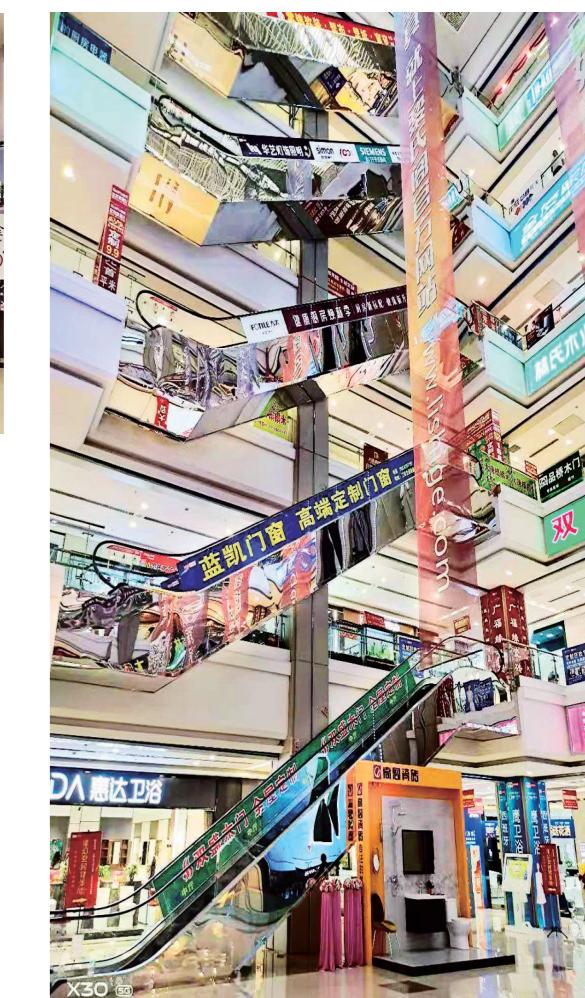
黎氏阁，您永远的家居梦工场。



温馨的购物环境



全屋定制馆



便捷的综合卖场