

照顾现有会员 吸引新人入会

电子与电器业工友联合会的会员在领了年底花红之后，并没有立刻到商店购买他们喜欢的电子产品和家庭用品。他们等到一月份才到Downtown East去，参加电子与科技产品促销展。

这次的促销展是由职总会员署连同电子与电器业工联主办。该会会员在公众人士到场之前先用了三个半小时的时间预览特价品。

该会会长林方鸿说：“令我们感到惊讶的是，在专门安排给会员预览的活动开始之前，就有大约100人站在入口处了。这显示会员们支持这项活动。我们肯定会在未来为会员主办更多这类活动。”

在今年1月9日和10日举行的两天活动中，共有5000多名会员和公众观看了飞利浦、惠普和JVC品牌的

产品。他们在促销展期间购买电视机、手提电脑和数码相机时获得至少60%的折扣。

由于主办者鼓励工会会员携带家人和朋友一起来观展，因此职总会员署的职员便借这个机会向会员的亲朋戚友讲解加入工会的好处。在两天的活动中，除了有人申请入会之外，Uplus和职总英康的LUV保险计划也吸引了很多人。与此同时，电子与电器业工联也没错失良机，邀请会员和他们的朋友加入工会的Facebook，以便今后散发工会消息。另外，电子与电器业工联在现场送出1000架蓝白两色塑料电风扇，风扇上印有会员利益的相关说明。蓝白是电子与电器业工联的代表颜色，象征该会代表蓝领和白领工友。

一项活动，两个目标

“我们的活动必须惠及现有的会员，并且能够吸引新会员。我们也要帮助会员节省开支。他们在促销会上享受非常好的折扣，因为这些器材和用品是以出厂价销售的。这也是我们联络专业人士、经理、执行人员和技师的第一站。在这里，我们向他们介绍符合他们利益的课程和活动。

— 电子与电器业工友联合会执行秘书哈莉玛



独家与归属

“这是我们在新的年里举行的重大活动，接下来还会举办更多的活动。这次活动瞄准专业人士、经理、执行人员和技师。随着劳动队伍的教育水平提高和人口的变迁，我们肯定要通过这类独家活动，在会员中间建立归属感。

— 职总会员署副署长江胜元



及时了解

“我加入工会的Facebook。因为我想了解工会和职总的最近活动和情况。

— 市场执行人员倪玛士(47岁)

带朋友来购物

“我购买了一架JVC录像机。我期待工会举办更多这类活动，到时我将携带朋友一起来参观。我相信他们也会加入工会。

— 顾客服务员黄友平(55岁)

提高品牌知名度

“这是一项互惠互利的活动。我们借助工会增加销售量，而工会也能吸引更多的新会员。由于大多数的购物者来自电子业，因此我们也在他们中间提高了品牌知名度。

— 飞利浦电子私人有限公司客户经理郑惠月