



“交钱就能开通长途业务”

一年前交了100元费用的电话用户受骗了

本报泰安3月9日讯(记者

李芳芳) 泰城一位70多岁的老人,由于轻信上门推销的通讯服务,掏了100元钱去开通长途业务,直到一年多后,他才恍然大悟,想起给自己维权。

7日上午,家住泰河西路的耿化群打来消费维权热线反映,他看到报纸上刊登的各种消费维权的报道,想起了一年多前的一件事。75岁的耿化群告诉记者,2009年9月份,一个看着很文静、老实的小伙子来到他家,说他是铁通公司的员工,上门服务。

耿化群老人回忆说:“他指着我们家的固定电话说,现在还不能拨打长途电话,只有再交300块钱办个业务才能拨打,而且会更便宜,一分钟才两毛五分钱。”看到小伙子还算有诚意,老人就把300块钱掏了出来,但考虑了几分钟后,他又拿回200块钱。最后,小伙子给老人开了一张收据,并在电话上贴了张印有“长途请拨17991”字样的纸条。过了没多长时间,老人越想越蹊跷,100块钱的话费根本查不到,也没有任何充值卡之类的东西,况且他的亲戚朋友都在泰安,也根本用不着打长途电话。“后来打铁通服务热线询问,人家说缴纳的费用一律不退还,但不能确定那个小伙子是否是铁通工作人员。”耿化群说。

7日下午,记者来到中国铁通东岳大街营业厅,工作人员告诉记者,公司基本不提供上门服务,而且所有固定电话业务都是后付费。“从老人提供的收据来看,小伙子的身份很可疑,可以确定的是老人被骗了。”铁通工作人员说。



一年多了,耿化群一直保存着那张收据和协议。
本报记者 李芳芳 摄

为给消费者提供更加持久的维权平台,本报“天天3·15”栏目为消费者开通维权热线:18653881019和6982110。读者也可在“3·15”维权QQ:1004479244或齐鲁晚报网互动论坛(<http://bbs.qwb.com.cn>)中的“天天3·15”中发帖留言,还可发邮件到本报邮箱:taoqwb@163.com。

如果你正在进行网络营销,却发现使用以后,网站点击率增多,咨询电话也增多,但是业务量的增加却有限。你不禁要问那些点击咨询的客户去哪里了?怎样才能找回那些潜在的客户,怎样才能扩大推广的覆盖面,怎样才能以最小的投入获得理想的效果,真的做到赢得客户?

网络营销拒绝客户“潜伏”。日前,以为企业烧钱创新搜索营销服务为己任的百度公司为中小企业再添营销利器,一款与搜索推广紧密结合的精准推广工具——人群定向正式上线。这是一种基于网络营销使用的人群行为的走向技术产品,它能够精确诊定在百度搜索引擎里搜索过企业产品相关信息的网

民,以及点击过企业产品推广信息的网民,当该网民浏览百度合作网站时,再次准确展示出能广企业的信息,让消费者无处可遁。这也是百度网络营销推广继去年正式上线,今年陆续推出网盟123及百度创意专家等实用工具并不断优化升级后,为中小企业网络营销做出的又一次创新实践。

搜索营销拒绝“潜伏” 网盟推广助力中小企业精准营销

一万四买的电视 没有高清接线端口

本报泰安3月9日讯(记

者 赵兴超) 泰城一市民在2005年购买了一台高清电视,在电视机上找不到高清接线端口,只能接到普通视频端口,看到的节目也成了720p而不是1080p。”张先生说,“这样的产品就是有缺陷,应该召回修理。”随后,张先生多次联系售后服务部门和厂商,问题却一直未能得到解决。

记者联系到这家家电泰安地区工作人员,一位姓尹的经理解释说,张先生购买电视机时,其高清信号标准为模拟高清,与现在的数字高清不是一回事。收看高清节目需要高清电视、高清频道和高清机顶盒配套,目前泰城还没有高清频道。而张先生则表示,他购买的1080p的高清电视标准,也是现在的高清电视标准。”张先生说。而买回家后,张先生发现电视并不能收看到高清节目,售后人员告诉他,收看高清节目还需要高清信号支持,等泰城接入高清频道信号以后就可以收看了。随后,张先生一家就开始等待高清信号普及。直到2010年,泰城才接入了高清频道信号。盼高清盼了6年的张先生,马上购买了提供高清节目的机

顶盒。而之后,张先生又遇到了问题。“从机顶盒接出来的高清视频线,在电视机上找不到高清接线端口,只能接到普通视频端口,看到的节目也成了720p而不是1080p。”张先生说,“这样的产品就是有缺陷,应该召回修理。”随后,张先生多次联系售后服务部门和厂商,问题却一直未能得到解决。

记者联系到这家家电泰安地区工作人员,一位姓尹的经理解释说,张先生购买电视机时,其高清信号标准为模拟高清,与现在的数字高清不是一回事。收看高清节目需要高清电视、高清频道和高清机顶盒配套,目前泰城还没有高清频道。而张先生则表示,他购买的1080p的高清电视标准,也是现在的高清电视标准。”张先生说。而买回家后,张先生发现电视并不能收看到高清节目,售后人员告诉他,收看高清节目还需要高清信号支持,等泰城接入高清频道信号以后就可以收看了。随后,张先生一家就开始等待高清信号普及。直到2010年,泰城才接入了高清频道信号。盼高清盼了6年的张先生,马上购买了提供高清节目的机



不久日均电话咨询量就超出先前咨询量的一倍,相反账户日均消费却没有超过我的单日预算,百度我信赖!”可以想象,随着相关技术手段和产业链环节进一步演进,精准“将无所不在,网络营销人群走向功能也将越来越强大,成为企业精准网络营销的新常态。

为了更深入地将精准营销贯穿泰安、莱芜地区,为了感谢广大新老客户的支撑与厚爱,百度泰安地区营销服务中心借此契机推出多重好礼可供选择,详情请咨询百度泰安地区营销服务中心,电话:0539-2220200、0539-521或浏览网站www.baidu.com。



精准锁定目标客户 网盟推广价值初现

随着近年来互联网科技的迅猛发展,网络营销已经成为当前企业不可忽视的营销方式之一。但由于网络本身的多样性和分散性,受众往往散落在数以万计的各个网站和频道中,推广企业无法在浩瀚的信息空间中准确捕捉到目标客户,精准性成为企业在实施网络营销时最为迫切的诉求之一。

百度网盟推广是百度搜索引擎推广之后,为企业客户提供的又一创新营销服务,依托覆盖24个行业的超过30万家会员网站,网盟推广正在成为中国企业主流营销方式之一。

加速度的网络营销 ROI。

网盟推广通过多种定向方式帮助客户锁定目标人群,并以丰富多样的展现形式将客户的推广信息呈现在目标人群浏览的各类网页上,在其上网友会产生持久的影响,有效提升企业产品的销售额和品牌知名度。因此,网络营销产品上线一年以来,企业客户数较之去年年底已经增长了近20倍,赢得近十万家企业的广泛欢迎和认同,其所涵盖的各行各业,从与人们息息相关的教育、美容、游戏、快消,到B2B行业的机械、电子商务、化工材料等,网络营销正在成为中国企业主流营销方式之一。

“凡失去,必找回”

百度网盟推广将优质的媒体资源和丰富多样的展现形式完美结合,帮助推广企业在最大范围内获得潜在目标客户的关注并激发他们的兴趣,实现营销价值最基本的诉求,这正是网盟推广最核心的价值。“我们希望通过百度的强大技术实力,让每一个有推广需求的企业主,都能精准把握潜在

消费者的需求,在百度推广的帮助下,真正实现网络营销价值的提升,实现客户转化率的提升。”百度相关负责人如是表示。

据介绍,2010年作为百度网盟推广发展元年,网盟推广陆续推出了网盟123和百度创意专家等实用工具并不断优化升级,为企业网络营销主力军源源不断的生命力。此次推出的人群定向“搜客”也是百度为打造中国最强优势的互联网推广平台,帮助客户实现多维精准全面覆盖目标消费者的又一次实践。

网盟推广人群定向是目前人群定位推广中精准度强,转化效果最佳的定向方式之一,依赖于百度网页搜索绝对领先的市场份额与领先,通过跟踪网民的搜索行为及点击行为,在他们访问百度联盟网站的时候,再次向其有针对性地展现高度相关的推广信息,从而匹配其已有的商业需求,实现更精准和高效的推广。人群定向的价值就在于在加深影响的基础上,进而用图片文字的方式激发消费者购买需求,影

响目标消费者的决策,提高订单的转化率,且降低成本,真正做到“凡失去,必找回”。

与搜索推广紧密结合 加速企业精准营销步伐

艾瑞咨询(iResearch)的监测数据显示,2010年10月中国搜索服务的用户到达率达到96.0%,位居各互联网应用的首位。数据显示,2010年10月中国搜索服务的访问人数为3.4亿人,较2010年1月增长14.4%,用户到达率为96.0%。搜索营销已经成为企业网络营销发展的新方式。

山东节水灌溉技术设备有限公司是一家外资参股企业,主要从事农田、果树、园林、草坪及温室大棚等节水灌溉设备的研制与开发。企业总经理助理在接受采访时说:“我们是从2010年5月6日开始与百度合作体验百度搜索推广服务,没想到刚刚上线的第一天就接到了相当多的客户咨询电话,不到一个月就谈成了一个300万的订单,效果非常显著;2010年7月6日在得知百度新推出的网盟推广以后我马上决定立刻上线,上线