



全市节前专项检查规范旅游市场

个别旅行社合同不完整

本报9月27日讯(记者 刘振通讯员 许建华) 27日,记者从德州市旅游局了解到,2012年中秋、十一“双节”前夕,市旅游局对主城区部分旅行社假日旅游筹备情况进行了专项检查,对旅行社运行是否规范、是否签订旅游合同等内容进行了重点检查。

从检查情况看,至尊、中铁等旅行社以及观光假日国际旅行社运营规范,旅游合同签订合乎要求。同时,在与游客签订旅游合同时,对游客进行了购买旅游意外险提示。导游派团单、行程单、游客名单、委托合同(委托确认件)、租车合同、游客意见反馈书等旅游档案附件的情况较以前有较大进步。

检查中也发现,虽然大多数旅行社能够按规定签订旅游合

同,档案保存也较以前相对完善,但也有个别旅行社旅游合同业务档案保存不够完善,附件不全,旅游合同附件缺少导游派团单,行程单上没有游客代表签字,旅游合同内无市旅游局投诉电话。还有的旅行社在签订旅游合同时,意外险与旅行社责任险混淆不清,把意外险内容误填为旅行社责任险等等。此外,个别新设立的旅行社旅游档案合同建立仍需完善,对于租车、用车程序不规范现象及时进行了纠正。

据了解,在对旅游产品情况调研中发现,今年“十一”黄金周旅游产品价格较平时上涨10%-20%左右,上涨的旅游费用主要集中在租用旅游车辆和旅游住宿成本上。节日期间热门及报名



车站迎来大批游客。本报记者 马志勇 摄影报道

较多的短线线路有北京三日游、云台山三日游、华东五市高铁五日游,行程在3-5天。中长线线路有四川、云南、海南、桂林等,行程在6-8天,产品价格一般在2000-5000元/人不等。由于“十一”期间的机票相对紧张,价格有不同

程度上涨。一日游线路主要集中在省内及周边地市,齐河泉城海洋极地世界一日游、泰安方特欢乐世界一日游、济南南部山区一日游等线路产品成为一日游的热门线路,出行方式以汽车为主,产品价格一般在200-300元之间。

入秋装修 品牌热卖

本报9月27日讯 9月23日,禹城阿波罗大酒店的家装品牌联购气氛火爆。本次联购会不仅吸引了众多消费者前来选购,还吸引了大批品牌客商前来参加。

皇家私城作为实力强劲的品牌,在本次联购会上前所未有地推出自己的优惠活动。据皇家私城的工作人员介绍,本次活动是近年来幅度最大的一次降价让利活动,消费者也都相当认可,所以本次活动皇家私城会场异常火爆;宝兰吊顶作为吊顶行业的佼佼者,一直以质量作为坚实的后盾,目前公司已经占领中国绝大多数中高端消费群体市场,在全国拥有300多家体验店,为消费者带来了完美的家居解决方案;在灯饰类,金诺灯饰让利活动降至最低,消费者对金诺灯饰的满意度相当高,对于本次让利活动,消费者也是相当认可;一鸣厨卫在本次让利活动中,推出的各项优惠政策及活动,得到消费者信赖,在双节前夕的品牌促销活动中,一鸣厨卫将品牌优势全部展现在消费者眼前;钰钰门业作为门业里新兴品牌公司,不仅在秋季品牌促销中分得一份羹,更是将品牌的优势与消费者信赖结合在一起,作为本次活动门业的参与商家,得到广大消费者的一致好评。(刘岩)

陵县联社 强化员工职业道德

为加强青年员工职业道德培养,不断提高职业素养和服务质量,陵县联社以职业道德培养为抓手,在企业文化熏陶、道德模范现身说法、文明服务提升的基础上,立足三个支点使广大青年员工职业道德有了显著提高。

三个支点分别是:培训支点,铸造青年员工合规之魂;考核支点,保障青年员工动力之源;监督支点,夯实青年员工服务之本。职业道德建设效果将最终体现在员工的服务质量的提高上,联社将员工日常工作中的工作效率、服务质量作为职业道德建设的重要参考指标。(王亮)

小小电话机 带来业务发展新便利

今年以来,德城区联社加大对系统内电话POS的营销力度,为广大商户提供优质、高效、便捷的现代化金融服务。

德城区联社及所辖营业网点通过悬挂条幅、电子显示屏、摆放宣传册及柜面讲解等方式进行了大力宣传,让广大客户更加了解系统内电话POS的便捷功能,并开展“银行卡助农取款”服务点建设,成立“扫街活动小分队”,进行上门服务和拓展“存款、贷款、结算、电子银行”一体化营销业务。至今,系统内电话POS已经普及到德城区各乡镇的每个社区,达到“沿街商户全覆盖、专业市场全覆盖、个体工商户全覆盖”的目标。(于恩刚 齐娜 马秀凤)

德城区联社打造民心工程

今年以来,德城区联社牢固树立“立足城乡,服务大众”的经营理念,把“三大工程”打造成为真正的民心工程、惠民工程,将秋收秋种、防涝保苗生产作为落实强农惠农支农政策的一项重要工作任务来抓,做好资金调查,突出支农重点,加大信贷投入,强化优质服务,全力满足当地农业生产和涉农贷款需求。截至目前,涉农贷款余额达34亿元。

该联社全面启动实施金融服务进村入社区、阳光信贷和富民惠农金融创新“三大工程”,将全社强农、富农、惠农的力度、深度再加大,利用开展三信工程的有利时机,通过组织信贷人员到田间、走村串户,进行调查摸底,进一步提高可持续发展能力和市场竞争力。(刘玉磊 孙海敏)

陵县联社力促银行卡业务快速发展

今年以来,为增加银行卡业务收入,完善金融服务手段,陵县联社以实现电子机具“村村通”为依托,加快电子机具布放进度,增大电子银行业务的客户使用群体,提高银行卡业务收入,到

目前,该联社实现银行卡业务收入41.82万元,较去年同期增长12.71万元。

完善考核办法,提高推广积极性。优化用卡环境,提高用卡效率。强化宣传力度,提高产品知名度。三项措施力促

银行卡业务快速发展。截至目前,已累计拓展财富在手卡客户6991位、个人网上银行客户10693位、企业网上银行客户307位。带动新增银行卡2800张,银行卡存款增加354万元。(周传兵 葛红珍)

武城联社“多举措”努力实现“双六”目标 扎实开展“承诺十八项、献礼十八项”活动

为贯彻《山东省农村信用社现金服务“承诺十八项、献礼十八项”活动实施方案》的执行,武城联社高度重视落实实现“六无、六能”目标。

实现反假货币“六无”

目标。发现假币无漏缴、假币收缴无违规、假币线索无漏报、缴存现金无假币、对外支付无假币、ATM机无假币。实现优化现金服务环境“六能”目标。随时能咨询到人民币知识,随时能换到新

钱,随时能得到假币鉴定或鉴别服务,每一台点验设备都能达到国家标准,每一次现金服务纠纷都能得到妥善解决,每一笔现金服务都能让群众满意。(张娟 尹光宁)

五菱宏光 紧凑型商务车

2012 五菱宏光 幸福之旅

五菱汽车 品质驱动生活

五菱优贷 低首付 免担保 免房产抵押

幸福,是要一家人开开心心的,孩子、爱人、老人,都开心。来吧,跟五菱宏光一起,体验幸福商务带来的幸福生活。五菱宏光幸福之旅即日起程,与您共同分享大家庭的幸福之声,让幸福家庭温情满满。五菱宏光幸福之旅,与你一起,向幸福出发。

德州通驰汽车销售服务有限公司

销售热线: 0534-2675555 2258999 地址: 德城区大学西路2218号 (北园桥东100米路北)

夏津福凯: 0534-3885050

平原分公司: 0534-4290888

陵县分公司: 0534-8281856

武城分公司: 0534-5075288

服务热线: 400-889-5050 www.sgmw.com.cn

