山东首家VRE零售体验店

滨州东泰沃尔沃4S中心盛大开业

12月20日上午,滨州东泰沃尔沃4S中心举行了隆重的开业仪式。滨州东泰汽车销售服务有限公司是滨州地区唯一一家拥有全系产品销售权的特约授权经销商,同时也是山东省首家沃尔沃全球最新VRE标准零售体验店,公司占地面积约7000平方米,是集整车销售、售后服务维修、二手车业务、配件精品供应、金融保险业务、车友俱乐部等服务为一体的综合性服务机构。

外交部原外管司司长,驻约旦、阿 联酋大使刘宝莱,外交学院教授、博导 周尊南,中国国际交流促进会秘书长孙 治国,中国国际交流促进会常务理事王 军建及夫人,山东泰岳实业集团董事长 岳曰安以及市直、高新区管委会、交通 局、银行、信用社、保险公司等各等来自 政府和企业的领导参加了此次开业典 礼。300多位老车主、嘉宾及40多家媒体 朋友出席了开业典礼,近千人共同见证 东泰沃尔沃4S中心开业的辉煌时刻。



典礼活动以周杰伦的模仿者苏畅演出开始,著名表演艺术家、著名影视演员、公益形象大使、国家一级演员张大礼;中央电视台第五届音乐电视大赛"演唱金奖"、"最佳新人奖"一崔圣晗;《星光大道》周冠军——米粒倾情演唱,祝贺滨州东泰汽车有限公司开业大吉。现场还通过抽大奖来回馈前来参加开

业典礼的顾客,把现场气氛推向了高 潮。

现场参加此次典礼活动的市民和 车友挤满了整个典礼大厅,有的向工作 人员询问车辆性能,配置等情况,有的 向工作人员询问售后等问题,还有的市 民亲自上车体验,场面十分热闹。

(刘建波

东风风神AX7滨州上市

12月21日, 滨州东风风神AX7上市发布会在滨州乘风4S店展厅隆重举行, 到场嘉宾、新老客户、媒体朋友等, 共同见证了风神AX7的亮相购车客户及到场的客户朋友都满载而归, 赢取了AX7上市会的大礼。

东风风神AX7源自东风军工二号平台,继承了东风军工产品的优秀基因,配备了全新的科技智能配置,满足C-NCAP五星安全标准。AX7完美融合科技与时尚,被誉为"SUV中的苹果",科技智能水平大幅领先同级车型,将有力助推东风风神从生力军向主力军进发。

东风公司经历了从"以军为主,军民结合,平战结合,以军带民"到"以民为主,军民结合,平战结合,以民带军"的转

变。东风风神AX7是东风"军转民"的杰出代表作。东风军工技术平台有两个方向:一是继续做强军品,满足军队的需求,如东风军工一号平台研发设计东风"猛士";二是利用军工资源打造民用产品,提升民品竞争力,如东风军工二号平台,代表作品即是东风风神AX7。

东风风神AX7继承了东风在军工方面的人才队伍、技术研发资源、创新工作作风等因素,并集成创新,完美融合。东风军工二号平台,从现实应用性和前瞻性出发,汇聚了东风公司内部及全球资源。依托近半个世纪造车经验和20余年合资合作经验,1500余人的研发设计团队历时4年时间,最终打磨出性能卓越、科技时尚的智豪都市



SUV——东风风神AX7。在强劲澎湃的动力性、强固耐实的可靠性、强悍畅达的通过性、强大智能的信息化四个方面,东风风神AX7与东风军车"猛士"一脉相承。 (如建波)

无棣农合行 "农信银"业务惠民进行时

一位湖北的娄先 生,最近一直在无棣县 水湾镇进行大枣的收 购,由于来回路程遥远, 加上资金巨大,随身携 带很不方便。前几天,他 来到水湾支行进行了业 务的咨询,根据其情况, 该行为他推荐了"农信 银"快捷支付,为他详细 地讲解"农信银个人账 户通存通兑业务"。他听 后马上让家里人办了一 张湖北农信社的银行 卡,把卡号和户名通过 短信发到手机上,并且 在水湾支行开立了一张 新卡,在大堂经理的热 情耐心帮助下,咨询、填 单、办理业务,短短十分 钟,钱就转到了老家的 银行卡上,安全便捷且 手续费低廉。农信银业 务让他尝到了农信新业 务带来的甜头,他说: "这回不管去哪儿工作 都不担心往家里寄钱的 事儿了。

随着棉花和冬枣产商 业的发展,不少外省合 水平到无棣县沿谈产 事业,"农信银快汇" 务可以延着银快汇。 我行所覆盖不到的偏远 地区,有着任何一家金

无棣农合行近年来 以服务"三农"为宗旨, 不断改善农村地区支付 服务环境,以全国近8万 家农村合作金融机构联 网的农信银支付清算系 统为依托,以信通卡、泰 山卡、福农卡以及ATM 自助设备、助农取款点 为基础,稳步推进"农村 金融服务网络建设工 程",设立营业网点20 家,布设POS机具761 台,发展特约商户498 户,设立助农取款服务 点70个,金融服务乡镇 覆盖率达100%,基本实 现具备装机条件行政村 的全覆盖,真正成为了 "老百姓自己的银行"

(徐琳 王倩)

預售许可证号: 滨建房开预字第201309007号

