网购二手车,车没见着钱没了

市民轻信对方, 汇出看车"保证金"2.39万元

本报4月9日讯(记者 孙丽 娟) 市民李先生在某网站看中 一辆二手车,"卖家"要求先付 押金才能看车。李先生轻信对 方,汇出2.39万元后发现被骗。

市民李先生做小买卖挣了 点钱,想买代步车,就在网上浏 览卖车信息。9日,李先生浏览 某生活分类信息网站,看中了 一辆二手本田轿车。

按照网上预留的电话号码 打了过去,"卖车人"一口广东 口音,他称车售价5万元。觉得 价格可以接受,李先生决定入 手,就和对方商谈看车及购车

事宜。 "卖车人"说要先看车可 以,但要先付保证金。一听要 事先交保证金,李先生犹豫 了。然而,"卖车人"称自己现 住威海市区某酒店,其描述的 街道和附近景点名称准确无 误。如此,李先生放松了警惕, 去银行向对方指定账户汇款

汇完款后,李先生来到指 定地点但却没有看到车。联系 "卖车人",对方又抛出各种理 由要李先生继续汇款。李先生 感觉不对劲,返回至银行想撤

回汇款,但为时已晚

民警介绍,此类案件多借 助同城网络平台,以销售低价 二手车为诱饵,骗取买家信任, 再以预先交保证金和押金为 由,诱骗买家向指定银行账户 汇款。对此,警方提示市民要加 强对同城网络诈骗信息的甄别 意识,尽量做到在公众场合" 手交钱一手交货"。

清洁沙滩

为贯彻落实好党的群众路 线,增进警民和谐关系,4月9 日,驻守在山东半岛最东端的 山东边防总队龙眼港边防检查 站组织官兵帮助驻地群众清扫 沙滩。当日上午,龙眼港边检站 近二十名边防官兵开展警民共 建活动,帮助驻地群众捡拾沙 滩垃圾,共同维护美好环境,受 到群众好评。

本报通讯员 温博 摄影报道

两车路口抢行 三人受轻伤

本报4月9日讯(记者 王震) 7日上午,在303省道文登界石镇某 路口,两辆高速行驶的轿车互不相 让,未采取避让措施,两车相撞严 重受损,3人受轻伤。

4月7日9时许,文登分局交警 大队五中队民警接到报警,在303 省道界石镇卫生院北路段,两辆汽 车在路口相撞。其中一辆白色轿车 停在路口,该车的右后侧受损严 重,车灯破碎,右后轮被撞掉。在该 车旁边停着一辆银色轿车,车的右 前侧被撞后严重凹陷变形,水箱被 撞漏,有液体洒在地上,车壳碎片 散落一地。

民警现场调查后得知,当时白 色轿车上两人受轻伤,银色轿车上 有一人受轻伤,随后都被送往医院 进行检查。该处路段设置了路口标 志,提醒车辆经过此处时注意减速 观察路况,而另一方向的小路上此 处也有停止让行标志。

据两车驾驶员介绍,当时白色 轿车在路口由北向南行驶,银色轿 车沿着303省道由西向东行驶,两 车车速较快,经过该处路口时都认 为对方车辆应该让行,争抢先行通 过,最终导致银色轿车右前侧撞上 了白色轿车右后侧。

民警用清障车将两车拖至停 车场暂扣。目前,事故仍在处理中。

到特乙甲享微笑服务 感受"宾至如归"吧

特乙甲家居每年为员工开展近10次各类培训打造完美服务

多年来,特乙甲家居一直领跑威海高档次高品质的品牌家居业。但是,傲人的销售业绩并未令特乙甲人洋洋自满。特乙甲人一直非常注意对细节精雕 细琢,追求零瑕疵服务。4月8日−11日,特乙甲组织全体员工参加一系列礼仪培训,争取让特乙甲的每一员在每一个环节的服务都做到尽善尽美。

冯琳



9日上午,特乙甲员工积极走上讲台互动,展示培训成果。 冯琳 摄

❖ 培训现场 200人全程热情互动

9日上午8点,2015年度特乙甲 员工礼仪培训课第二堂课开讲。 中国专业人才库高级礼仪培训 师、威海市文明礼仪协会礼仪培 训师、AIS国际形象设计师丛佳佳 为特乙甲全球家具广场及建材馆 全部导购人员及管理层共计200 人上了别开生面的一课。

这堂课不是传统的"填鸭式" 教育-老师讲学员听。课堂上,特 乙甲员工们竞相走上讲台,积极 配合老师的互动,积极展示培训 的效果。全堂课,无一人拒绝参加 互动,也没有一人消极怠工敷衍 培训。全场200名员工按照老师前 一天的要求,穿戴整齐,举止得

丛佳佳老师为大家推荐的外 形礼仪是整洁的工作服内衬白衬 衣,脚穿瓢鞋,头发盘起。同时,通 过一些特殊的培训方式,大家练 成灿烂美好的微笑及独特的笑

眼;为练习笔直的站姿,学员们将 纸张夹于膝盖中间坚持长时间练 习;为练习端庄仪态,学员们头顶 书本苦练,保证书本不落地。除此 之外,学员们开展了一系列全员 互动类运动项目。

丛佳佳老师说,尽管她在培 训过程中非常严格,但她心中对 特乙甲学员们的表现非常满意, 她们将微笑服务体现得非常到

❖ 每年各类培训近10次 只为"宾至如归"

在许多商家眼中,培训是 件费时费钱的事情。但在特乙 甲,各类培训已融入每位员工 生活中。产品培训、促销培训 及礼仪培训等大大小小的培 训,特乙甲家居员工每年需要 参加近10次。

宋女士是特乙甲家居新 来的员工,刚工作几天的她便 赶上了此次礼仪培训。她说, 她之前不是从事服务业,近日 刚入服务业正迷茫,恰逢公司 提供这次礼仪培训,她不仅迅 速掌握了优质服务的方方面 面,而且趁此培训,认识广大 同事并成为朋友,感受到特乙 甲大家庭的温暖。王女士已在 特乙甲家居工作了两年多,她 说,特乙甲经常进行各类培 训,每次培训,她都收获良多, 对自身也是一种充电,让她一 步步成为一个优质导购服务

特乙甲家居相关负责人 何先生介绍,他们花费这么 多精力做培训这件事,其实 目的很简单,就是为了给顾 客创造愉悦的购物氛围,让 "宾至如归"这个词真正实现 于消费者的购物旅程中。经 过各类培训及相关实践,特 乙甲家居的员工们服务更主 动,把微笑服务融入每一次 导购体验之中。

★ 服务年 微笑送货打造全程贴心服务

2015年是特乙甲定位"提 升服务"的一年。在这个"服务 年",特乙甲进行了一系列提 升服务的举措。之后,特乙甲 还会将微笑服务延伸至物流 配送,让每一位顾客都体验到 来自送货员的贴心完美服务。

在特乙甲全球家具广场 和建材馆,您随处可见嘉奖标 牌,每个月特乙甲都会对全体 员工进行服务评估,并对表现 好的员工及表现不好的员工 进行奖惩。经过长期以来的抽

查及督促,如今,好员工越来 越多,而每次评比越来越挑不 出差员工。

导购人员微笑服务并不 是特乙甲的终极目标,他们将 会把微笑服务贯穿到所有环 节,从售前、售中到售后,让消 费者切实感觉到"顾客就是上 帝"的服务宗旨。送货人员也 将开展微笑服务相关培训,让 他们将微笑服务贯穿到底,让 顾客在整个消费全程享受完 美贴心的微笑服务。