聊城农商银行电商平台全面推广

集金融支付结算、生产、日常消费及生活服务为一体

本报聊城6月29日讯(记者 王瑞超) 29日,聊城农商银行与山东广电网络有限公司聊城分公司战略合作签约仪式在该行会议接待中心举行。省联社聊城办事处副主任魏凤阳、聊城农商银行董事长颜景元、行长邵景国等领导出席签约仪式。此举标志着农商银行农村电子商务平台的全面推广。

伴随互联网金融浪潮的兴起,云计算、大数据技术等互联网创新应用正在改变人们的生产生活,阿里巴巴、京东、百度等电商企业采用"平台+大数据+综合服务"模式,纷纷跨界进入竞争领域,竞争从客户日常消费到金融需求,从信息端、物流端到资金端延伸。这种竞争的影响力正在扩展。

基于当前形势,聊城农商银行加快创新,主动出击,于今年4月份自主研发集金融支付结算、生产、日常消费及生活服务为一体的综合性服务平台——"农村电子商务服务站",已在辖区堂邑、八家刘、嘉明、道口铺、郑家等11个乡镇布点47处,共产生订单2670份,商品数量8406件,交易额229447元,吸引数千农户前来购物,同时建立起自身的物流渠道,开展了与鲁西化工、百大等知名企业合作。它的上线,也标志着该行打通了农村金融服务最后一公里。

聊城农商银行董事长颜景元(左一)与山东广电聊城分公司总经理签署合作协议。

本报记者 王瑞超 摄

聊城农商银行董事长颜景元表示,为实现电商平台建设进村入户、让农户像城里人一样享受到便捷的产品和金融服务,我们与聊城广电网络公司达成共识,借助电视终端、普及面广的渠道优势,与电商对接,发挥商城宣传作用,搭建起到到村到户的产品营销平台。

魏凤阳表示,随着农村电子商务与互联网的结合,农区客户会逐步转移到能够提供金融、消费、生活服务的全面服务电子商务平台。谁占领了平台,谁就占领了客户。而聊城农商银行作为聊城农信的领头羊,快人一步、走在时代前列。

入户盗窃一万六 青年获刑一年多

本报聊城6月29日讯(记者 孟凡萧 通讯员 宋晓) 近日,临清市人民法院以盗窃罪判处被告人曹某有期徒刑一年五个月,并处罚金五千元,并责令被告人曹某退赔被害人16200元。

被告人曹某于2014年2月15日14时许,伙同他人流窜至临清市,在北门里街的某鲜猪肉门市部,趁无人之际,进入该门市部的二楼一卧室内,盗取在此居住的居民周某、董某夫妇放在电脑桌抽屉内的现金16200元,后分赃,赃款挥霍花光。2014年8月4日,公安机关在天津市火车站将被告人抓获归案。

临清市人民法院审理后认为,被告人曹某伙同他人以非法占有为目的,非法进入供他人家庭生活,与外界相对隔离的住所盗窃财物,属入户盗窃,且数额较大,其行为已构成盗窃罪。另被告人曾因犯盗窃罪被判刑,服刑期满后五年内,又犯盗窃罪,构成累犯,依法从重处罚。鉴于被告人曹某归案后认罪态度较好,有悔罪表现,予以从轻处罚。

聊城市消协发布消费警示

购买汽车须谨防"升级版"陷阱

本报聊城6月29日讯(记者 谢晓丽 通讯员 张连福) 29日,记者从聊城市消费者协会了解到,自2014年下半年至今,市消协接到的关于家用汽车的投诉案件有上升趋势。市消协提醒,谨慎对待汽车装备的升级,避免改装原车电路。

据介绍,市消协接到的关于家用汽车方面的投诉主要有以下几类情况:一是利用促销抬高价格;二是提车时涨价;三是赠送的"礼包"质量不过关;四是巧设"定金"与"订金"陷阱;五是"三包"期后售后服务不到位;六是个别4S店"小病大修",售后服务价格高于市值;七是利用押金让消费者拉客源。

少数汽车经销商利用消费者对汽车专业知识和销售合同不了解等弱点,设下了汽车装备升级陷阱,借此促销并抬高价格。针对这一现象,聊城市消费者协会发布消费警示,提醒广大消费者:现今各种版本的汽车确实让人看得眼花缭乱,面对汽车厂商殷勤的宣传和推荐时,一定要冷静思考再做决定,须防"升级版"陷阱。

消费者在购车前认真阅读原厂装备表。买车之前还是先仔细阅读一下想买车型的资料,对商家提供的宣传资料要进行核查,最好登录汽车厂商的官方网站了解生产车型的配置表。在办完手续后提车时,认真对照车辆的说明文件,检查车辆的相关配置是否符合资料上的型号和标准,最好还是找一位懂车的朋友,帮忙检查车辆的整体情况。

其次要避免陷入贪大求全的装备误区。一些消费者购买新车时大多把注意力集中在了所谓的丰富配置和许多不切实际意义的性能数据上。尤其对汽车装备"贪大求全",一味地追求配置高档、功能齐全,甚至不切实际地要求小型车拥有大型豪华车的装备和功能。但新装备会增加汽车维护、保养的开支。汽车配置要因人而异,因车而异,一部分汽车配置形同鸡肋,并不实用。不要装备与原车不相匹配的装置,更不要被厂商所谓的"升级版"宣传迷花了眼。

消费者还要避免改装原车电路影响安全性能。一些汽车经销商宣传的升级版汽车可能改变原车电路,不可避免会造成对原车电路的破坏,涉及违规改装。且容易埋下车辆自燃、突发故障等安全隐患。若是新车因装置新设备而改装时改变原车电路,一旦出现因破启动线引起的自燃事故,后果由客户自己承担,不仅4S店不保修,原生产厂对此种情况造成的事故也不做任何赔偿。保险公司也会借机推卸有关理赔事宜,对于消费者来说损失很大。

此外,要注意新增装备的保修及理赔事项。"升级版"汽车不可避免要增加汽车装备,如果是厂家标准配置及可选配置均在汽车"三包"范围。但许多新装置均非汽车原厂配件,这些未经厂家许可的新增装备则不在生产厂家"三包"范畴和保险公司的理赔范围。因此,如果消费者根据自身需要,一定要购买未经厂家许可的"升级版"汽车,则要注意与经销商签订补充协议,确认经销商对新增装备的"三包"责任,并承担因新装设备引发的车辆故障等的赔偿责任。

同时,要注意保管好发票和说明书等材料。严格按照汽车说明书规定的时间或里程范围到维修点进行保养。一旦出现汽车质量问题,消费者应及时同厂商系联。

华建·壹号观邸上演千人抢房大战九成售罄震惊全城

6月28日,华建·壹号观邸首次面向全城震撼开盘。作为华建置地的首发力作,华建·壹号观邸一经推出,就瞬间引爆聊城人的购房热情,千人疯狂抢房大战在聊城首次劲爆上演,开盘不到2小时,臻品房源狂销不止,去化率高达95%,创造聊城楼市销售传奇,火爆势头引得业界一片哗然!

千人抢房火爆首开 强势热销撼动全城

说起比这六月天更火热的,首推的当然是华建·壹号观邸的开盘盛况!开盘当天,偌大的开盘现场人气指数近乎爆棚,逾千人齐聚华建·壹号观邸,许多客户提前两个多小时就到现场排起了长队,现场气氛火爆,热度无限,盛况空前!

上午9点,开盘活动在购房者们的热切期待中正式开始!一时间,现场1000多人的购房激情被瞬间点燃。在等候区等待进场的客户们从开始摇号就一直坐立不安,生怕错过了好房子,有些人甚至急不可耐地直接站在叫号区焦急等待。与此同时,进入选房区的购房者们丝毫不敢犹豫,分分钟就敲定了房号,担心出手晚了自己看中的户型被别人抢走。不多时,销控板上一路飘红,成功选房捷报频传,其间数次出现房源被争抢的情况,主力户型几近售罄。如此惊艳的成绩单,证明了华建·壹号观邸所具有的一流市场号召力和超高的产品价值!

另外,开盘现场感恩大礼倾献全城,当天购房不仅尊享开盘优惠价,更有好礼频频送出。记者从现场销售人员处了解到,其实华建?壹号观邸从认筹阶段开始就已经未卖先热,深受购房者的追捧!"地段好!配套优!性价比高!热销实属意料之中。"在对现场多位购房者的采访中,笔者了解到了其热销背后的"力量"。一位已成功认购的张姓业主表示:从华建·壹号观邸一面市他就一直关注,这次开盘特意赶了个大早,好在不负所望,让他如愿以偿买到了华建的房子。

核心价值引爆抢购狂潮 丰富配套缔造人居大城

业界专家表示,当前房地产市场,地段仍是影响项目价值的重要因素,聊城东部发展工作的推进,使得高新区成为聊城最具潜力的板块。当前,随着华建1街区百万城市综合体,这一政府双百大城市重点工程的开工建设,区域价值迎来成倍的增长。

业内人士表示,作为区域标杆项目,华建·壹号观邸首先享受着东部利好带来的价值增长,同时项目拥有的得天独厚的九州洼生态资源、完备的名校资源、30万㎡超大体量商业配套、全方位无缝对接老城区的通达交通、独一无二的低密度居住空间和珍稀荟萃的六重景观园林,使其成为聊城前所未有的好房子,成为聊城置业者的首选。而随着区域配套的不断升级,华建·壹号观邸将成为聊城溢价能力最高的住宅项目之一。

因此,华建·壹号观邸开盘热销绝非偶然,事实上,从横空出世的热议大盘到近段时间全场轰动的产品品鉴会,如今又掀起千人抢房狂潮,华建·壹号观邸占尽了天时地利人和,勇夺销量之冠毋庸置疑。

86-139㎡限量保留房源 涨价在即 火爆热抢中

华建·壹号观邸瞰景高层,两房、三房、四房大气度舒适空间一应俱全,人性化的考量及细节的精工锻造,低公摊、高赠送,为生活预留更多空间。首付3万起的开盘特惠,让前来购房的客户更加热情爆棚!

另外,笔者从销售人员处得知,86-139㎡均有少量保留房源在售,受开盘热销影响,前期优惠会进一步收紧,价格可能会在近期内上调,销售人员暂未透露具体上调幅度。

目前,86-139㎡臻稀席位,涨价在即,火爆热抢中!品质好房开盘最后特惠,如此抢房良机错过不再!