

# 三季度市内六区卖房11275套

## 同比涨38%,创两年来季度新高,90-144平方米户型卖得最好

本报10月29日讯(记者 秦雪丽 通讯员 张辉) 今年第三季度,随着“国五条”政策效力的逐步减弱,再加上“房展会”和“金九”的拉动影响,烟台市区(六区)新建商品住宅成交量创2011年7月份采用网签数据统计以来季度最高水平,“量价齐升”,网签成交

量11275套,同比上涨37.75%,销售价格指数同比上涨6.1%。国家统计局烟台调查队调查显示:第三季度,市区新建商品住宅网签成交量11275套,其中,7月成交3764套,8月成交3889套,9月成交3622套,各月成交量基本保持稳定。

分户型来看,90平方米及以下户型成交4834套,同比上涨6.31%,环比略降2.91%;90-144平方米户型成交5497套,同比上涨65.87%,环比上涨14.4%;144平方米以上户型成交944套,同比上涨191.34%,环比上涨54.75%。新建商品住宅价格指数增幅

较快。第三季度,市区新建商品住宅销售价格指数同比上涨6.1%。分户型来看,90-144平方米户型上涨幅度最大,同比上涨6.4%。预计,第四季度市区新建商品住宅销售量和销售价格会继续延续增长态势,但增速会有所放缓。

国网海阳供电

### 开展农村家用漏保专项整治

本报讯(记者 闫丽君 通讯员 毛志刚) 连日来,海阳市供电公司组织专业人员走村串户,认真做好漏电保护器安装情况的排查工作,确保农户用电安全。

### 设备“体检” 备战迎峰度冬

本报讯(记者 闫丽君 通讯员 毛志刚) 近日,海阳市供电公司提前部署,积极备战,组织人员对所辖变电站设备进行现场检查,力保电网和设备安全稳定度冬。

### 深入“田间地头” 送安全

本报讯(记者 闫丽君 通讯员 毛志刚) 连日来,海阳市供电公司成立技术服务小组深入田间地头,向农户讲解安全用电注意事项,增强农户安全用电意识和自我防范能力。

# 商家力捧万圣节,“搞怪经济”升温

本报10月29日讯(记者 齐金钊) 万圣节临近,众商家为聚拢人气,纷纷推出万圣节主题产品和活动,一时间“搞怪经济”升温。

11月1日是西方传统节日万圣节。精明的商家从中嗅得商机,推出各种热闹的万圣节主题促销活动。

29日,在大润发超市玩具专柜,各种南瓜灯、搞怪面具占据大半位置,引得众多市民采购。在百盛一楼的必胜客欢乐餐厅,门口的服务人员戴上了巫师帽、穿上斗篷来招徕顾客。世茂广场大厅里已经摆上了“植物大战僵尸”的立体纸雕道

具。该商场工作人员介绍,为迎接万圣节,早在一周前就开展了南瓜灯雕刻大赛等预热活动,极大提高了商场的人气。最近,商场的影院和英语培训机构也推出了万圣节观影和万圣节舞会等活动。

“早在几年前就开始做万圣节的促销活动的,一开始效果不是很理想,最近两年才真正火起来。”一家商场的工作人员坦言。

在业内人士看来,在商业竞争日趋激烈的当下,“有节过节,没节造节”已经成为商家普遍认同的营销方式,通过这些活动,商家能够快速聚拢人气,从而带来收益。而万圣节,本身



29日,在大润发超市,万圣节主题玩具深得消费者青睐。 本报记者 齐金钊 摄

趣味性较强,又恰好迎合了年轻消费者对新鲜事物的好奇

心,因此成为近年来商家力捧的节日。



## 太平人寿烟台中支 十大白金级理财经理荣誉展示

太平人寿烟台中支于2004年5月在烟台正式复业,复业9年来烟台太平稳步健康发展,太平致力打造“高素质、高品质、高绩效”的“三高团队”。在人均绩效、人均收入、人均税收三个指标名列烟台市场第一,是行业平均的近三倍。业务品质等方面均大幅领先同业水平,为高端市场提供专业化的优质服务。在烟台金融行业中树立了卓越的品牌形象,在烟台百姓心中也建立了良好的口碑,已经成为烟台金融保险市场一颗耀眼的明星。

宋守梗



高级经理一级,2000年加入寿险,2007年加盟太平,从事寿险14年。  
荣誉:  
● 荣获IQA国际品质奖  
● LIMRA国际产能奖  
● 总公司钻石级服务明星  
● 太平人寿百万精英  
服务承诺:我以专业的理财知识为客户平衡配置资产,规划幸福人生。诚信经营,用心服务,用我的专业让客户一生无忧,幸福永享。

曲晓卿



高级经理二级,14年的寿险从业经历。  
荣誉:  
● IQA国际品质奖  
● 五一劳模铜奖  
● 总公司钻石级服务明星  
服务承诺:未来的寿险行业需要更加专业的人才,我将心怀感恩,用更加专注专业的态度,带领我的团队为客户、为社会提供高价值的服务,用心让太平无处不在!

于娜



业务经理二级,2007年9月入职。  
荣誉:  
● 2007年第三届齐鲁高峰会伯乐王  
● 2008年齐鲁服务明星  
● 2010年总公司四星会员  
● 百万精英俱乐部会员  
● 2013年9月达成百万入围国际华大保险论坛。  
服务承诺:本着诚实守信,客户至上的原则,给身边所有的朋友带去祥和与安宁,规划财富人生。

柳玉美



高级经理一级,2002年进入保险行业,2007年加盟太平人寿。  
荣誉:  
● 太平人寿总公司金牌讲师  
● 美国百万圆桌MDRT会员  
● LIMRA-IQMA国际品质管理奖  
● 太平人寿钻石级代理人  
● RFC国际理财规划师  
服务承诺:我会以专业的行业知识为客户做好资产配置和财务规划,为信任我和我爱的人送去关爱和保障!

廉玉琴



高级经理一级,2002年进入保险行业,2004年加盟太平人寿。  
荣誉:  
● 连续七次入围总公司TOP2000  
● 连续二次入围总公司TOP组织发展论坛  
● 太平人寿总公司金牌讲师  
● 中国太平钻石级保险服务明星  
服务承诺:用心经营每一位客户!用爱和诚信服务每一个家庭!

孙少华



业务经理二级,从事保险行业13年。  
荣誉:  
● 国家二级理财规划师  
● 美国MDRT百万圆桌会议连冠会员  
● 世界华人保险会议IDA铜龙奖  
● 2011年2013年太平人寿百万标保精英  
● 中国太平总公司四星精英会终身会员  
服务承诺:真诚服务用心经营。

曲春玲



● 业务经理一级,2007年10月加盟太平人寿。  
荣誉:  
● 太平人寿山东分公司V6新星  
● 太平人寿太平龙精英协会会员  
● 太平人寿四星精英会中级会员  
● 总公司白金级品质业务员。  
服务承诺:在寿险行业,我将以健康的心态迎接各种挑战,以饱满的热情服务于新老客户,为每一个家庭带来一份祥和与安宁!

王莉



高级经理一级,从事保险行业15年。  
荣誉:  
● 总公司TOP精英10连冠会员  
● 美国MDRT百万圆桌会议连冠会员  
● 世界华人保险会议IDA铜龙奖  
● 2011年太平人寿百万标保精英  
● 总公司四星精英会终身会员  
● 烟台太平第一位百万百件精英  
服务承诺:用保险的力量关爱万千家为更多的人送去幸福与安康。

何银焕



荣誉:  
● 太平人寿总公司月度最佳新人  
● 山东分公司月度新人王  
● 太平人寿总公司TOP新星班会员  
● 太平人寿百万精英  
● 烟台太平年度新最佳新人  
服务承诺:以后我将以更加专业的知识及“客户至上”的服务理念,传递太平正能量,服务万千家庭!

高秀侠



业务经理一级,2012年加盟太平人寿。  
荣誉:  
● 2013年8月全国月度十佳第四名  
● 三季度绩优成长日荣誉讲师。  
服务承诺:我将用自己的专业知识提供更多贴心的服务,为客户定制最匹配的保险计划,帮助客户风险规划和家庭理财。