

# 用更多的优惠互挖客户,用更高的提成激励营销员 保险公司打响“开门红”大战

本报1月5日讯(记者 姜宁) 每年到了一月份,都是保险公司“开门红”冲任务指标的时候,而今年随着烟台保险公司数量的增加,竞争日益激烈,保险公司打价格战的手段又愈加丰富了起来。

保险公司“开门红”,其实在以前并没有现在这么重要。“所谓的‘开门红’在以前就是象征着一个公司一年的好开头和好兆头,没有现在炒得这么悬。”一家中小保险公司的总经理说,随着烟台保险市场上保险公司的层出不穷,竞争愈加激烈,越来越多的公司依靠一月份的“开门红”来奠定一年的营业额基础。“一般来讲现在一月份‘开门红’销售额能占到全年的40%左右,如果‘开门红’不好,那一年基本完蛋,特别是对一些中小保险公司来讲。”

随着保险公司越来越多,产品的同质化倾向也越发严重。在这种情况下,越来越多的保险公司开始运用价格战来招揽客户。“给银行的代销返点多了,给营销员的激励政策多了,也就是提成多了。”业内人士指出,在这种情况下,保险公司往往会在11月份、12月份的时候就从社会上招聘,或者从大型保险公司重金挖人来弥补1月



5日,“开门红”阶段客户逐渐增多,即便是周末也有很多市民来保险公司买保险。  
本报记者 韩逸 摄

份“开门红”的需要。

除了各种返点高了之外,在重疾险等保险公司,可以自主定价的险种的价格战往往打得较激烈,常常会出现恶性竞争。“比方说客户从这家保险公司买了保险产品,另外的保险公司就来挖客户,承诺给客户

更多的优惠,怂恿他们退保,如果我们不退的话别家保险公司就让客户到保险行业协会或者保监分局来告我们,吃亏的还是我们大公司。”一位大型寿险公司的负责人说。

不过,面对“开门红”的压力,大型寿险公司势必将承担

更多压力,而他们为了完成相关任务也不得不从自己员工身上榨取价值。“前几天买了公司的保险产品,其实收益率很低,但是上面就是这么要求的,就当是为单位做贡献了。”一位大型寿险公司的基层员工说。

## 不少单位取消年会 服装租赁生意冷清

本报1月5日讯(记者 李静) 又到了年会预订高峰,在中央严抓四风背景下,不少企事业单位纷纷取消年会,一些服装租赁公司的订单量大幅下降。5日,记者走访烟台一些演出租赁公司,有商家称与往年相比,政府机关、企事业单位订单几乎没有,订单减少过半,生意冷清。

“干了这么多年,第一次遇到这样的情况,总订单至少减少一半。”烟台丹诗戈舞蹈用品店店长介绍,他们店经营了五六年的演出服出租生意,往年一到这个时候,预订排得满满的,今年订单减少了一半。“影响太大了,今年只接到一些私营企业的订单,政府和事业单位的订单几乎没有。”

据了解,每年春节前是服装租赁企业的旺季,部分店这期间的营业额能占到全年营业额的一半左右,但今年的大幅下降对他们影响很大。

“这个不能作为一个主营业务,我们还销售一些舞蹈服装。”芝罘区舞之恋经理温春碧说,不仅是出租服装,店里还出租一些相关的表演道具,现在这些都受到影响。

## 宠物美容 业务激增

本报1月5日讯(记者 李园园) 马上就要过年了,人们不仅忙着为自己添置新衣、做美容弄发型,不少宠物狗主人也领着狗狗来宠物美容店,为狗狗做漂亮造型。5日,记者从烟台几家宠物美容店了解到,临近过年宠物美容业务激增,想给宠物美容得提前预约,有的店已经预约到年底。

5日上午,记者来到环山路一家宠物美容店,一进门就看到一位老人怀抱着一只白色的博美,坐在美容室门前的凳子上等候着。而该宠物美容店的美容室里,还有4条狗正在洗澡、美容。

“快过年了,带狗狗来洗澡做美容的人也多起来,每天都是从早上一开门忙到晚上下班。”该宠物美容

店的宋医生说,每年进了腊月就开始忙,尤其是腊月二十以后,一天下来光来做美容的就有十几只狗狗,现在就已经预约到腊月二十六了,“你看腊月二十五已经预约了3只了。”

一位宠物美容店的店主说,现在人越来越注重宠物的美观,尤其是快要过年了,更舍得为狗狗“打扮”。

## 春节泰国游降温 赴日游有所回暖

本报1月5日讯(记者 姜宁) 到了年末,各类旅行团又火爆了起来,除了国内传统的精品线路之外,一些邻近的国外线路也开始热闹起来,但是相比去年同期来讲,泰国游的热度完全降了下来。

“现在去泰国还有充足的位置,就算没办签证,也赶得上时间。”中国国旅驻烟台地区的一位工作人员说,在去年这个时候,泰国游在各家旅行社基本满员。“主要是因为去年《泰囧》的热播,所以当时新马泰的旅游路线非常火爆,而且还开了一些专门的《泰囧》旅游线路,但是今年已经没有相关的线路了,火爆程度不如去年。”

据记者了解,虽然赴泰国旅游的热度降了下来,但是相关费用提高了不少。从去年旅游法出台之后,各家旅行社基本都提高了线路的价格,到了春节期间又是传统的旅游旺季,价格上升也是正常的情况。

而在去年一年跌至冰点的赴日游在最近出现了回暖的迹象。“能组团来了,春节按时发团问题不大。”中国国旅工作人员说,在去年年初到“五一”期间,赴日游都非常冷淡,基本到了几个城市凑凑才能拼一个团的情况,而价格也跌至6000元左右每人次,不过到了最近赴日游开始慢慢回暖。“报了几个人了吧,游览线路等方面也做了改善和提升,报名的人也多了起来,但是价格也同比贵了一些。”

# 老人想吃苹果搬不动,送货上门帮大忙



本报1月5日讯(记者 李静) “栖霞苹果红齐鲁”爱心公益活动启动以来,受到了众多市民的关注。拨打订购电话送货上门,给市民带去了不少便利。5日,家住芝罘区的李老太再次拨打本报订购电话,对上门送货的工作人员表示感谢。

“苹果昨天收到了,是一个小伙子送来的,我真的要好好谢谢他,真是帮了我们一个大忙。”5日,李老太在电话里说,自己和老伴都快到70岁了,孩子在外地工作距离远,老两口一直想吃点苹果,但是拿不动,看见报纸上有销售苹果的活动就打电话订购了两箱,第二天工作人员就把苹果送上门了。

“我家住5楼,小伙子抱着两箱苹果一口气爬上来送给

我,真是辛苦他了。”李老太说,平时出去买菜回来,爬5楼得中途休息一次才能到家,“小伙子要是不送上来,我们根本就搬不动,馋也吃不到嘴里去。小伙子累得额头都出了汗,我让他喝点水再走他也没喝,我们老两口都想好好谢谢他。”

本报推出爱心苹果销售活动,只要是在市区投递范围之内,拨打电话订购,工作人员会免费送货上门。

爱心苹果全部来自烟台苹果最正宗的产地——栖霞市蛇窝泊镇,产地直供,全部选用80级别(直径80毫米)以上的红富士苹果。订购电话6879078、15668099162。市民也可以到淘宝网(shop106287839.taobao.com/)直接订购。市区的市民也可以到振华量贩超市7家分店(购物中心店、振华商厦店、开发区店、福山店、新天地店、台湾村店和南山世纪华府店)选购。

# 高手分享年货储存经验

冰箱、大罐子、保鲜膜齐上阵;解决了储存难题,年货会上可劲儿挑



本报1月5日讯(记者 李静) 距离开办新春年货会的日子越来越近,该准备准备啦!有经验的市民已经开始为储存年货准备冰箱、大罐子、保鲜膜了。如果您也要在年货会上多淘点东西,也要抓紧时间提前

做好准备。有了储存妙招,年货会上要啥有啥,可劲儿挑。

“我们家一到过年的时候,孩子们都回来,老老少少十几口人,过年办年货就得多点,多了不要紧,就怕到时候不够。”市民王女士说,购置这么多年年货,怎么储存年货她已经有了经验。

“一般要准备冰箱、大罐子、保鲜膜、纸盒箱等。在冰箱里放东西就不用多说了,需要提前做的就是腾出一些空间,

合理规划冰箱里的利用空间,把没有用的东西早处理掉。

“要提前准备好大罐子,洗干净了找位置放好。一些容易受温度、湿度影响而霉变的食物,如干鱼、干虾、海带、干贝,一般会放在这里。罐子底下再放些蒜瓣,这样可以有效防止食物霉变,然后放在阳台。

“保鲜膜要提前多买点。生熟食放进冰箱前,应先用保鲜膜、保鲜盒包装。馒头、粽子等食品可以放在纸箱子里,馒

头上面搭上湿布防止干裂,粽子等油炸食品装入塑料袋后扎紧袋口防止返潮。灌肠、腊肉要挂在通风干燥的地方。”

王女士分享的以上经验大家不妨尝试一下。

1月11日、12日,本报将在阳光100B座C座连接长廊上举办2014新春年货会。年货种类包括海鲜类、肉食类、酒水类、面食类、干鲜果品等,十分齐全,500多种商品满足市民的各种需求。

国网海阳市供电公司

## 严把节日廉政关

本报讯(记者 闫丽君 通讯员 董波) 春节前夕,海阳市供电公司通过创新教育形式,扎实开展丰富多彩的教育活动,强化“双节”期间的党风廉政教育,增强自我净化和自我控制能力,营造风清气正的气氛。