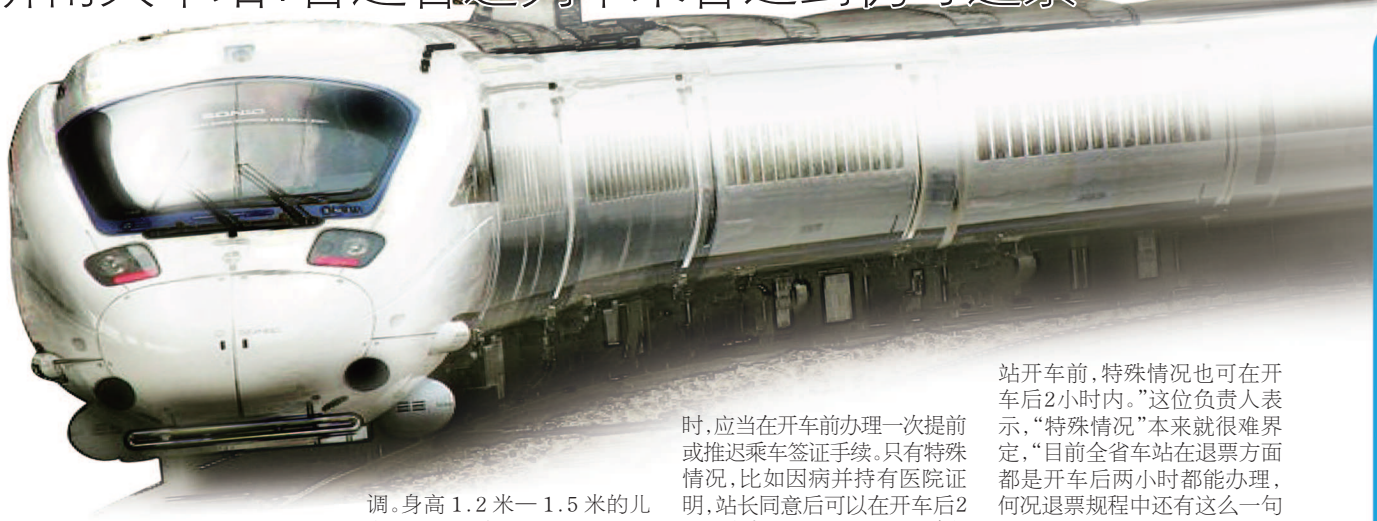
非动车乘客迟到不能改签

济南火车站:普通客运列车乘客迟到仍可退票



本报济南11月30日讯(记者 杨传忠) 记者从济南铁路局获悉,目前我省各大火车站以及所属客运列车已经完成儿童票限高标示的更换。12月1日起,济铁将按照铁道部部署开始实行旅客运输新规,除儿童票执行的身高标准提高了10厘米外,普通客运列车乘客迟到也只能退票不能改签了。

铁道部新修订的《铁路旅客运输规程》和《铁路旅客运输办理细则》,最显著的变化就是儿童免票身高标准作出了上调。身高1.2米—1.5米的儿童可购买半价坐票。另外,每一成人旅客可免费携带一名身高不足1.2米的儿童,超出人数应买儿童票。

学生票3种情况将不能购买学生票:学生证没有按时办理学校注册;学生证优惠乘车区间更改但未加盖学校公章;没有"学生火车票优惠卡"、优惠卡不能识别或者是优惠卡芯片存贮的信息,比如乘车区间、学校信息与学生证记载不一致的。

新规定要求,普通列车火车票改签须在开车前办理。旅客不能按票面指定的日期、车次乘车时,应当在开车前办理一次提前或推迟乘车签证手续。只有特殊情况,比如因病并持有医院证明,站长同意后可以在开车后2小时内办理。但对于动车组乘客改签当日其他动车组时不受开车后2小时内限制。

由于耽误普通列车后再无法改签,不少旅客认为火车票就作废了。对此,我省一位铁路客票负责人告诉记者,"以前改签可以在开车后两小时内办理,现在虽然不能办了,但两小时内依旧能退票,在退票政策方面没有变动,并不是说车票就成废纸一张了。"

根据最新修改的《铁路旅客运输规程》第二章第十二节"退票"的规定,退票应该"在发站开车前,特殊情况也可在开车后2小时内。"这位负责人表示,"特殊情况"本来就很难界定,"目前全省车站在退票方面都是开车后两小时都能办理,何况退票规程中还有这么一句'必要时,铁路运输企业可以临时调整退票办法'。"

12月1日凌晨,记者电话采访了济南火车站值班站长和售票处,均得到可以退票的确定答复。值班站长告诉记者,执行新规后,普通客运列车乘客迟到也可退票。执行新规后的退票规定与新规前规定没有变化。

协和学院杯
短消息大赛
齐鲁晚报·山东外事职业技术学院联合主办
电话:0531-88795666 88795777
读者评论投稿专线:896706

◓相关链接

儿童票标准历次调整史

上世纪50年代起,铁路乘车购票的身高标准是1米以下儿童免票,1米到1.3米儿童买半票,1.3米以上购全票。1997年12月,铁道部出台的《铁路旅客运输规程》规定,随同成人旅行、身高1.1米到1.4米的儿童,享受儿童票。超过1.4米时应买全价票。

2008年12月21日,铁道部下发《关于调整儿童票身高的通知》,将执行了十多年的儿童票购买标准,由"1.1米到1.4米"调整为"1.1米到1.5米",将上限调高了10厘米,1.1米以下的儿童无需购票。

2010年12月1日起,随同成年人旅行、身高1.2米到1.5米的儿童,享受儿童票。1.2米以下的儿童无需购票。超过1.5米时应买全价票。

五粮液新品招商

中国的五粮液,世界的五粮液;多少人在少点,中老一个发展的五粮液专卖店,机遇不可;多少人在少年,冷眼以观的五粮液事业,现在机会来了,五粮液新品招商公司向社会招商,欢迎各热爱五粮液事业者,携以下手续的二级经销商来谈!

★ 为什么选择投资白酒行业?
1.白酒国内自产自销,不受国外经济危机影响,永恒的朝阳产业;
2.酒是中华五千年文化结晶,与人民生活加密程度,已渗透融入社会生活,最大众生活必需品;
3.酒作为快消品,要交税品,且消费者消费,反复刺激销售利润。

★ 为什么选择五粮液?
1.五粮液品牌价值501.29亿元,五粮液大品牌,知名度高、高附加值、消费者强烈购买,中国白酒最高利润品牌;
2.五粮液中国五千年文化结晶,消费者品位、身份、地位的象征,政务、商务白酒消费品牌;
3.五粮液诚信正品,国家优质名酒,消费者最信心品牌;
4.经营五粮液是一项神圣的事业,管理几经品牌的知名度,让给经销者带来无形资产,五粮液是不朽的社会事业。

★ 选择五粮液新品的优势?
1.五粮液新品,外观高外包装,更高雅,更大气;
2.五粮液国度口碑的新品,更实惠,更适合消费者的消费习惯;
3.因此国度民最产品中,价格最优惠,走动市场力度强大,利润空间最大。

★ 五粮液新品创新"蓝海"营销领域、创建"终端营销"营销模式
中国白酒市场已只剩"红海"以上城市,形成名酒同城混杂、同品牌白酒混杂的"红海",各名品牌不得以图二家分手,以期取更大的市场份额。与之相对,在乡镇市场广袤的蓝海空间,消费者强烈需求,乡镇市场利润增长的社会的"蓝海",市场竞争无从谈起,因此游戏的规则还未制定。其实,当今是乡镇市的消费水平远远超过了原来的城镇市,可中国的人口分布城市基本达到"开五级"的专卖店,形成中小城市众多条件,有强的消费者买不到、喝不到的"杂牌酒",这正是中国白酒的巨大销售空间,是中国名酒的"蓝海"。

名酒在国内,随着城镇区域市场饱和,增强竞争的压力……了对全新营销领域——加油站、各乡镇、各单位、各自为了商业街、机关商场、集贸小区;全新白酒营销模式——"终端营销",即产品营销从终端销售场所向终端消费人群的转移,"终端营销",了对"蓝海"新营销领域,优化中国白酒营销新方向;移动中国白酒流通渠道的新领域;了对中国白酒受利市场新空间;创造中国白酒厂家、商家、消费者三者共同受益新领域、新模式;必将引发中国白酒大业,海源中国白酒营销运动的奇迹!

加盟条件

1、热爱五粮液,有强烈加盟的志愿;
2、具备中高档白酒销售或消费能力,保证每个人关系网络月销售30箱以上;
3、具备良好的社会关系,能为店外辅助营销渠道关系提供经营场所;
4、具备良好的资金实力,保证独家代理、独家开店足够的产品安全库存;区、县台总打款30万元以上;

支持政策

A.首单打款支持政策:
1、保证所提供五粮液新品全系列产品;
2、保证区域独家代理有经销权
3、提供经营必须费用:租房费,装饰费,开业庆典费,经营告知广告费,店员费;
4、提供五粮液营销送货自包车;
5、提供"蓝海战略终端营销"全新模式——加油站"买酒送油"全开模式成功营销实例样板市场实地考察;并派专人全程指导复制成功实例;
6、提供海外首创全新工艺镭射防伪暗纹华礼品手提盒;
7、享受年终销售奖;
8、保证提供合同期内产品调换等优质售后服务;
B.逐单支持政策:
1、提供产品促销费用和产品经营利润;
2、提供经营相关费用:业务人员工资,日常营业费用,门面房租费;

公司网站:www.jntyth.com 招商QQ:1030418756

"拉菲系列酒堡"诚招店主

品牌制造商:五粮液股份有限公司 代理商:济南天源通海酒业有限公司
全国免费电话:400-628-7199 营销总监手机:18853109755