

开发区规划建设海洋特色产业园

本报威海6月21日讯(记者 侯书楠) 21日,记者从市商务局了解到,在市商务局的引导下,各经济开发区将海洋特色产业园建设作为加快蓝色建设重要载体和加快蓝色经济发展的重要引擎,已经取

得明显成效。截止目前,全市各经济开发区已经规划建设了9个海洋特色产业园。

据市商务局开发区科工作人员介绍,《山东半岛蓝色经济区发展规划》发布一年多来,其中关于积极推

行“园中园”和“一区多园”模式在威海市得到了深入贯彻落实,目前全市各经济开发区已经规划建设了9个海洋特色产业园,分别是威海经济技术开发区的船舶及零部件产业园、装备制造产业园和临港物流园,工业

新区海洋新材料产业园,荣成经济开发区的海洋食品药品经济园,荣成工业园的船舶及配套零部件产业园,文登经济开发区的海洋生物科技产业园,南海新区的新能源特色产业园,乳山经济开发区的海洋食品产业

园。接下来,市商务局将继续支持已规划的海洋特色产业园加快建设,争取获得正式认定。“我们还要积极争取山东省支持海洋特色产业园规划建设的各项扶持政策,推动各开发区充分

利用省市搭建的招商平台,争取引进一批海洋特色鲜明的骨干项目。”工作人员告诉记者,此外,他们还会积极协助各开发区引进特色产业发展急需的各类人才,加快特色产业技术创新和品牌建设步伐。

过个端午,他打算要花1万块

过节成了过“劫”,有市民坦言既纠结又无奈

本报威海6月21日讯(记者 王帅) 端午节与中秋节、春节一起被公认为“中国三大传统节日”,威海有“送端午”的习俗,期间少不了走亲访友。近日,粽子、鸭蛋等端午节礼物销量火爆,但现在礼物种类繁多,有市民就为端午的礼物花销算了笔账。

近日,各大商场进行着端

午节促销活动,各种口味、包装和价位的粽子,咸鸭蛋、松花蛋、土鸡蛋等蛋类,酒类,衣物等均打出“端午牌”,吸引了不少市民购买。家住花园南路附近的梁女士介绍,“现在端午礼物已经不止粽子和鸭蛋了。”在生活速度日益加快的现在,端午节这一传统节日的

文化内涵渐被遗忘,“但端午节毕竟提供了走亲访友的机会。”

近日,市民郭先生有点犯愁,对端午节送什么礼物毫无头绪,白领族的他一直纠结于礼物的种类、“含金量”等方面的问题。而经营一家公司的谷先生则坦言,他为端午送礼着

实费了一番功夫。他将探访对象分为四类,亲属及好朋友、普通朋友、重要人物,根据类别选择礼物。他粗略算了笔账,这个端午需花销至少1万元。“端午是传统节日,也是交流感情的好机会。”为了让生意更好些,他坦言此类“送端午”也属无奈之举。

端午撞上家电补贴新政落地

端午促销,节能家电挑大梁

本报威海6月21日讯(记者 李彦慧) 端午小长假来了,假期恰逢节能家电补贴新政落地,这对各家电卖场的销售无疑是一个刺激和拉动。21日,记者走访威海市区各大家电卖场,节能家电俨然成了端午促销的主力军。

在各大卖场,“节能盛宴‘粽’情端午”、“浓情端午节 节能‘粽’动员”等端午促销广告语不谋而合地和节能家电结合起来,招揽眼球。“现在端午节的促销活动已经开始了,电视、空调等都可以直接购买节能机型,领取节能补贴了。”苏宁电器广场海信电视的一位销售人员告诉记者,近日,前来咨询节能机型的顾客越来越多,他们已经把节能机型作为主打销售商品。

在国美电器新威路店,电视、空调销售部的一位负责人称,节能家电补贴政策落地后,

很快就刺激了节能家电的销售。“以立式空调来说,一般1级节能机型比2级节能机型的单价要贵三五百元,但实行节能补贴后,1级的补贴幅度要比2级大,售价基本差不了多少,顾客更青睐买更为节能的1级机型。”

该门店店长姜明介绍,消费者对节能家电新政策比较关注,目前,门店内能够进行节能补贴的品牌明显比非指定品牌销售要好。端午假期期间,该门店正逐渐加大节能家电的备货,调换非节能家电,加大推广节能家电销售。



端午节期间,商家加大优惠措施。 本报记者 王震 摄

威海苏宁电器广场市场部部长李岩介绍,端午节假期,商场推出的促销主推节能家电。“本周的家电销售量比上周明显

上涨,其中很大一部分是节能家电销售的推动。”他告诉记者,预计端午假期将是商场一个销售小旺季,商场正积极做好筹备。

电话车险——“减价”是否真的“不减质” 到底便宜有没有好货?低折扣的车险可以买吗?

今年夏天的车险市场格外引人瞩目。不少车主发现,虽然部分地区一直在遏制价格竞争,但还是能够在市场上看到低折扣的报价。低折扣车险,敢不敢买呢?

经过了解,报价较低的多为电话车险。赵先生车险到期后选择了投保电

话车险,价格比以前在中介代理等渠道便宜了15%。但是电话车险到底是个什么样的产品,它和传统渠道购买的车险有什么不同呢?这么便宜的价格,在服务和理赔中会不会也打折呢?

当前,不少车主心里产生了疑惑:“如此便宜的

车险,到底有没有足够的理赔和服务保障?”

平安电销4008-000-000点评:

1.电话车险与传统车险只是销售渠道不同

从产品和理赔角度而言,电话车险本质上与传统车险没有区别。不过电话车险销售渠道有所不

同:电话车险采取保险公司向车主直销的方式,由于省略了中间环节,成本减少,所以价格会比传统车险便宜15%。因此,价格便宜源自渠道成本的剥离,不会影响服务和理赔。

2.电话车险竞争和核心就是服务

保监会规定:所有从

事电话车险的保险公司均享受“商业险先优惠15%最高再打7折”的价格政策。因此,电话车险市场的竞争重点在服务上。以平安为例,为了提高在价格之外的产品和服务竞争力,已经推出了多项新增服务来提升电话车险的“低价格,好服务”竞争优势。

诸如平安电话车险陆续推出的:异地出险全国通赔,两证(行驶证、驾驶证)到期短信提醒服务及针对“万元以下,资料齐全,1天赔付”,电销客户专属理赔大管家等服务都是体现电话车险优势的增值服务项目。

(文/莫思思)

平安电销 把人性化服务送到家

自平安电销“爱车大管家”服务正式推出以来,车险理赔服务角色也间接发生了变化。日前,记者通过采访平安电销负责人获悉:平安“爱车大管家”,彻底改变了原先由“车主推动”的理赔服务体系,完全实现由“大管家”来推动的理赔服务制度。

车辆出险:理赔服务要

有人“管”

许多有车族都会感慨:购车险易,理赔难。从当初购买车险的轻松,到最后办理理赔的麻烦,很多车主对目前市场上的车险理赔服务颇有微词。

有保险业内人士指出,事实上,在整个车险理赔过程中,车主最希望的还“有人

管,有人问”。如今,让人欣喜的是,车辆理赔无人管的情况终于出现消融迹象——目前,平安电话车险专门设立了“爱车大管家”服务制度。在案件处理过程中,如果车主有不清楚的手续或者问题时,可以随时进行咨询。

理赔保姆:全程跟踪、全程指导

车主陈先生拨打4008-000-000投保了平安电话车险,今年5月28日发生了交通事故。在平安电销相关人员的指引下,第二天,陈先生提交了理赔单证材料,且又提交了个人账户信息。而后,平安电销相关人员将陈先生提交的单证材料上传到理赔全流程系统,同时,

对陈先生的赔案进行审核、审批。仅需1天,陈先生就获得了理赔款。

整个理赔过程从出险到领取赔款仅用了1天时间。陈先生欣慰地说,“过去,我们总感到理赔难。现在,平安电销推出的理赔服务可以把人性化服务送到车主的家。”

有保险业内人士表示,汽车出险后的理赔是保险服务遭受诟病的一个症结。如今,在车辆出险理赔过程中,服务角度已由原来的“车主推动”转变成“大管家推动”,这无论是在沟通效果上,还是在办理速度上都得到了很大的提高。

(文/莫思思)