

今日日照

莒县新闻

小伙赌博欠债四十多万走歪路

冒充养殖户诈骗获刑十年

本报9月27日讯(记者 彭彦伟 通讯员 李修明) 莒县公安局经侦大队近日成功破获了一起合同诈骗案。莒县峤山镇岳某因迷恋赌博,导致欠赌资四十余万元。为偿还赌资,岳某冒充养殖户与临沂某肉制品公司签订养殖合同,结果岳某毁约,把所得款项挥霍一空。

签订40万合同
一个月后跑路

今年3月9日,莒县公安局经侦大队接到临沂某肉制品有限公司报案称,2月2日,该公司与莒县的岳某签订合同,约定由岳某代养鸭苗。3月7日,该肉制品有限公司发现岳某携带鸭苗、饲料逃跑,去向不明。鸭苗、饲料总价值40万余元。接到报案

莒县交警严厉整治
“号牌整容”违法行为

9月24日11时,莒县交警在浮来中路查纠违法停车、违法占道执勤时,查处一新型伪造、变造机动车号牌号码方式。

驾驶人王某将其驾驶的鲁L9328*轿车号牌用“高度仿真变号磁贴”变造为鲁L9628*。经民警调查,王某的高度仿真变号磁贴是从某汽车清洗养护中心董某处购得。民警迅速赶往董某处,将董某处变号磁贴、遮挡机动车号牌迷彩布依法查处,杜绝流向社会,并对王某进行了教育与处罚。图为民警展示查处的“变号磁贴”

本报通讯员 陈龙霞 本报记者 彭彦伟 摄影报道



苏宁收购红孩子 开启电商整合大幕



9月25日,苏宁并购红孩子媒体通报会在南京举行。苏宁拟出资6600万美元或等值人民币收购红孩子公司,承接“红孩子”及“缤购”两大品牌和公司的资产、业务,全面升

级苏宁易购母婴、化妆品的运营。这是苏宁在电商领域的首次并购,对于苏宁“超电器化”经营和苏宁易购品类拓展、精细运营、规模提升具有重要意义,也拉开了电商行业整合大

幕。

据了解,今年苏宁易购酝酿推出开放平台期间,曾与业内多家领先的各品类垂直电商进行了接触和沟通,红孩子也是其中之一。双方经过深度沟通、了解,对彼此经营理念和企业价值观高度认同,迅速达成深度合作意愿,并最终于9月底确定收购方案。根据方案,苏宁将以6600万美元的对价收购红孩子的品牌、资产和业务。

苏宁副董事长孙为民介绍了尽职调查后决定并购的动因,除了红孩子自身具备的母婴、化妆领域领先优势外,双方的互补性强也是促成并购的重要原因。红孩子客户以

女性消费者为主,这将与苏宁易购现有客户群体形成客户资源的互补;借助苏宁领先的全国仓储配送网络和渗透度高的市场推广资源,可大幅降低红孩子前后台的经营成本,而红孩子的专业团队和供应链优势,可以提升苏宁的品类精细化经营能力和产品拓展能力,形成运营优势互补。

苏宁易购执行副总裁李斌表示,红孩子及缤购品牌将作为苏宁的子品牌,在市场推广、客户营销上保持一定的独立性,并进驻苏宁线上线下渠道,加快苏宁的超电器化经营步伐。线上部分,苏宁易购母婴频道更名为红孩子频道,并保留红孩子、缤购的独立域

名,形成前端两大入口;线下部分,苏宁将在Expo超级店、乐购仕生活广场大力拓展母婴品类,设立红孩子专区,将线上海量SKU与线下体验互动优势结合,丰富客户选择,提升门店坪效。

目前,苏宁易购在全国拥

有88个配送中心、近2000个快递点,红孩子可借此优势,改变以北京、上海、广东等部分地区为主的市场布局,提高销售覆盖和服务网络的渗透能力,快速提升销售规模,并有效降低物流成本。

供应链方面,苏宁将延续与红孩子供应商的良好合作,并借助B2B、CPFR系统进一步提升供应链效率,改善结算关

系,优化供应链管理。此外,还将吸引母婴、化妆品、食品供应商进驻苏宁易购开放平台和线下门店进行销售,提升SKU丰富度。双方还计划将于四季度销售旺季期间,与供应商深度合作,联合推出一系列有力促销活动,回馈消费者,抢占市场份额。

依托于上述各方面的整合协同优势,苏宁线上线下母婴产品销售将实现高速增长,力争2015年整体销售规模达到100亿元。红孩子首席运营官陈爽表示,苏宁与红孩子的优势互补,给了红孩子更大的发展平台和空间,相信经过团队的努力,这个目标一定能够实现。

热爱我的热爱 我的雪佛兰在路上

2012雪佛兰“热爱之旅”日照莒县主题路演将完美呈现

2012年10月6-7日,以“热爱我的热爱,我的雪佛兰在路上”为主题的雪佛兰“热爱之旅”大型路演将登陆日照莒县。本次主题路演活动在构筑雪佛兰强大车型阵容的同时,为消费者提供完美的近距离产品体验。除此之外,活动中还推出一系列促销政策,为广大热爱雪佛兰的消费者带来了真正的实惠!

超强阵容与规模
彰显品牌个性

与常规的路演活动不同,雪佛兰“热爱我的热爱,我的雪佛兰在路上”主题路演的空间设计,在300平米的活动场地上,利用特制

集装箱搭建组合,成为雪佛兰品牌体验基地。箱体内部空间都历经数月的精心策划、制作改装。此次日照莒县路演,国际巨星梁朝伟代言的全球中高级旗舰轿车迈锐宝、传奇性能跑车大黄蜂科迈罗、都市力量SUV全新科帕奇、“新生代性能中级车”科鲁兹,还

史上最强促销手段
完成火爆订车

作为最受年轻消费者喜爱的国际品牌之一,雪佛兰将以“全系钜惠”回馈广大消费者。其中,雪佛兰迈锐宝推出全系车型优惠2-2.5万元的钜惠活动。凭借出色的产品力和极具竞争力的价格优

势,迈锐宝吸引了众多消费者的关注。自活动开展以来,全国累计第一个周末订单数达450份。两周内,车型批发销量约2千辆,预计首月内将超过5千辆。而在雪佛兰重点销售区域山东,迈锐宝展厅在钜惠活动开始以来成交率上升200%以上,客流量增加100%,8月预计销量更是突破300辆。

除了迈锐宝“钜惠行动”之外,雪佛兰其他畅销车型也推出了多种优惠活动。新生代性能中级车科鲁兹、新生代越级性能小车爱唯欧、全民理想家轿新赛欧分别低至9.58万、6.98万、4.98万起;“都市力量”SUV全新科帕奇19.99万元起的

价格也极具诱惑力。

日照是雪佛兰山东的重点市场之一,本次“热爱之旅”得到了上海通用雪佛兰品牌的大力支持,迈锐宝携全系车型以傲人的销量力证了雪佛兰在日照地区的知名度和影响力,也印证当地雪佛兰消费者的明智之选。业内人士分析,类似这样的大型路演活动是一个非常重要的“贴近消费者、宣导产品优势、扩大品牌知名度”的推广平台,利用这样的大型路演活动不仅能够增进“人”与“车”之间的情感交流,更将对日照以及周边区域的雪佛兰市场销售和品牌建设起到直接的促进作用。