



再过三天暖气就会热起来

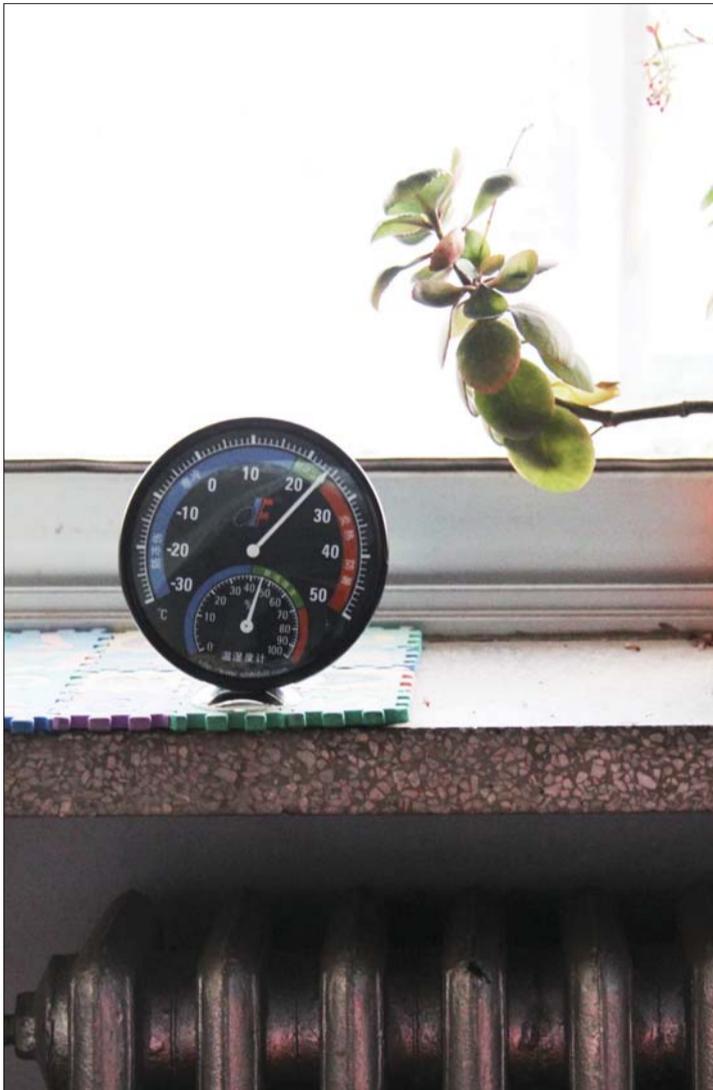
预热已结束,未交费用户抓紧交费了

本报11月11日讯(记者 郭光普) 9日晚上,家住中原小区的马先生一家回到家中,意外感受到屋里的丝丝暖意,温度已经在20摄氏度左右,而家住黑马宿舍安全小区的王女士家中却依旧冰凉,这是咋回事?记者从城区多家供热企业了解到,主管网预热升温已基本结束,供热设备逐渐启动运转,15日正式供热,集中供热居民家中都能按时供暖。

11日,记者从德州华鲁恒升集团德州热电公司、德州凯元热电、德州恒源热力等多家供热企业了解到,8日上午城区主管网开始预热升温,9日已经基本结束,经过注水、打压、升温等各项工作,主管网已经具备供热条件,目前已经进入供暖热运行阶段,对设备设施、管道进行磨合,以便在供暖前发现可能存在的问题并提前处理。

“目前来说不是真正的供热,并不是全部的小区都热起来了。”德州华鲁恒升集团德州热电公司供热公司工作人员称,主管网升温并不是一下子就热起来,需要一个逐步的过程,目前管网里面的水温到了60度左右。德州市恒源热力工作人员称,交费工作进入尾声,部分小区交费工作还没有完成,没有及时交费也会对供暖产生影响,另外请市民留意管线,发现问题及时反映给物业或者供热企业,以便及时抢修,避免影响供暖效果。各供热企业的工作人员均表示,目前家中不热的市民不用担心,本月15日一定能按时供上暖。

随着管网的预热运行,部分小区开始升温。11日,德州湖滨大道附近的一户居民家中室温上升到20℃以上。
本报记者 马志勇 摄影报道



问暖热线

2600000

为啥交了配套费还要再交开口费

本报11月11日讯(记者 王明婧 李明华)

“我们已经交过基础设施配套费,怎么还交暖气开口费?”11日,解放南大道高档住宅小区居民张先生给本报打来热线。

据了解,10月下旬,解放南大道高档住宅小区物业贴出通知称,不交暖气开口费就不收取暖费。“我们买房的时候,已经交了200元/平方米的配套费,承诺水电暖齐全,现在又让我们交钱。”张先生说,他2003年住进该小区时,是锅炉供暖,2010年要接入德州市热力公司的集中供暖管网,物业让每户居民交30元/平方米的暖气开口费。

该小区物业一史姓工作人员表示,居民买房时确实交过配套费,当时也保证了水电暖齐全,实行集中供暖是政策要求,物业不承担居民的暖气改造费。目前没交开口费

的只有5—9号楼,其他楼层都已交钱改造完了。

德州市公用事业局给居民的回复中说,在2003年购房时,业主“将包括明确载明取暖到楼到户的200元/平方米的配套设施费交给了小区开发商。而该小区在2009年接入集中供热时,开发商并未按照规定交齐该小区5—10号楼的供热基础设施配套相关费用。因此,请小区业主督促开发商尽快将相关费用交到热力公司,以免影响正常供暖。”

“从情理上讲,购房协议上保证水电暖齐全,开发商又没交这部分钱,应该把相关钱款补齐。”公用事业局办公室的相关负责人说,居民和开发商可以协商解决。

记者尝试拨打德州信誉房地产有限公司的电话,一工作人员说他不了解相关情况,随后便挂了电话。

搜索营销 带领中小企业决胜蓝海

当前互联网经济已经成为整个社会经济发展的趋势,搜索营销作为互联网经济最重要、最有效、用户信任度最高的营销方式,受到企业的广泛重视。在当前新经济环境下,互联网技术的飞速发展和广泛应用,给中小企业带来了巨大的冲击,搜索营销作为一种行之有效的经营方式,能够普遍提升中小企业软实力,从而解决中小企业的生存难题。

新生产力效应,百度推广带领中小企业开疆扩土

事实上,搜索引擎营销对中小企业的积极作用已经显现。百度搜索引擎所创造的这种低投入、高产出的营销方式,已经得到了超过50万中小企业的成功实践,并成为越来越多企业的首选营销平台。在国内创业板上市的300多家企业中,有超过50%的企业选择百度作为主要的网络推广方式。

德州东方土工材料股份有限公司负责人表示,和百度合作以后,公司知名度大幅提高,公司业务量增长比达到了54%。目前过半客户都是来源于百度推广,营业额比以往增长45%,生产的土工材料销售网络覆盖全国,同时出口澳大利亚、瑞典、日本、印尼等十多个国家和地区。

与其他营销平台和工具相比,搜索引擎被证明是效果最好的载体,中小企业中像江北化工一样受益于百度推广的客户不少,他们几乎一半的生意来自于百度,销售额和企业规模都获得了突飞猛进的增长,百度推广在推广效果、树立品牌和拓展客户上具有明显的优势,受到了广大企业的广泛认可。这是过去任何一种营销工具所不具备的能量。

精准突破,拨开中小企业营销云雾

中小企业营销历来被资金规模和推广效果等因素制约,在营销方面投入谨慎,精准性是中小企业投入时必须衡量的因素。但是,精准性如何把握始终让中小企业头痛不已,长期以来他们只

能尝试性地在电视、杂志和户外广告方面进行投入,再针对性看业绩发展情况,以此来间接衡量过去一段时间的营销效果,不仅过程难以控制,而且往往因为效果不佳导致有限营销资源的浪费,直接影响中小企业市场推广的发展。

近十年来,百度建立和完善了以搜索推广、网盟推广为核心的推广平台,辅以庞大的服务顾问团队,并在此基础上不断创新和丰富产品功能,形成了一整套创新营销的解决方案,全方位满足不同行业和规模的企业开展搜索营销服务的需求,现已成功帮助超过50万企业实现跨越发展,为企业的品牌、产品推广创造了不同凡响的收益。

在长期的创新服务过程中,百度也不断深入了解中小企业营销需求。在定向功能深挖方面,百度也一直加大研发力度不断突破创新。通过百度推广后台统计功能,中小企业客户不但可以轻松掌握点击数字和转化率数据,还可以通过精准的数据分析设定区域和时间进行精准投放。

通过百度搜索营销拓展市场,德州欧乐工程材料有限公司正打造成为国内一流的工程材料供应企业。公司在着重技术研发的同时一直在寻求市场拓展的有效途径,在传统推广方式成本高效果不明显的情况下,最终选择了网络推广,通过搜索营销进一步精准定位客户,众多潜在客户通过在百度上面搜索公司产品词了解并咨询,进而达成签单意向,在百度推广的帮助下积累了大量的新老客户资源,为企业的长久发展铺就了成功之路。

未来社会,互联网技术创新的步伐不会停

止,为企业提供的动力也会更加强劲,我们相信,百度推广依然是未来价值最高的营销工具,届时互联网将不再是一个独立的产业,而是与传统经济深入融合的工具,将无处不在,流淌在中国经济运行的血液当中,成为中国经济增长的新引擎。

Baidu 推广

新生产力引擎

百度推广

让有需求的客户找到你
助力中小企业成就大梦想

每一天,有 186 万人在百度搜索化工材料;
每一天,有 695 万人在百度搜索机械设备;
每一天,有 2657 万人在百度搜索教育培训;
现在起加入百度推广,即享“盛世感恩”优惠套餐,
赢取 iPad,新马泰 5 日游等豪华大礼。



详情咨询: 400-806-0022 e.baidu.com