

2012德州行业总评榜投票渐入高潮

品牌企业优势越发凸显

本报12月6日讯(记者 马瑛)“齐鲁晚报2012德州行业总评榜”投票截止日期为12月22日,目前仅剩十几天。统计显示,最近几天不少行业、单位成为票数增长的“黑马”。

截止到12月6日下午6点,本报《今日德州》编辑部收到3500多份投票,电话和网络投票逼近8万人次。

5日上午,德城区名苑小区的王先生来到本报编辑部,他读齐鲁晚报已有近20年。“这次总评榜活动,涵盖了老百姓生活中最基本的行业,对参评单位起到了很好的督促作用,有比较才会有进步。”王先生说。

本报开辟了“我的投票理由”栏目,众多读者纷纷来信讲述自己的投票理由。由于来信众多,本报将根据邮寄日期先后顺序进行选登。读者来信讲述自己的投票理由时,可讲述自己或者是亲朋好友的经历或评价,并且讲明时间、地点、姓名和电话,以便记者电话采访核实。

通过近几日统计数据,可以发现,参与的读者越来越多,不少单位票数一跃而起,成为“黑马”,在行业奖项中,有的参评单位一直稳居头榜。

本次活动共有三种投票方式。登陆齐鲁晚报网(<http://www.qlwb.com.cn>)点击“齐鲁晚报2012德州行业总评榜投票系统”在网上投票。电话投票拨打投票热线96706891(市话收费),按提示音投票。通过报纸投票,根据要求,请在选项代码下打“√”或填入选项代码,将报纸裁下,寄往德州市湖滨中大道1258号广川宾馆贵宾楼4楼齐鲁晚报《今日德州》编辑部邮编:253000。

中医院大夫技术硬

今年5月21日零晨5:45,我家属因为重症哮喘病,连忙到了德州市中医院,当时她已持续喘憋一夜,大汗淋漓,反应迟钝,痰阻于气道不能咳出,并且很快昏迷,情况十分危急。

中医院的邵峰大夫接诊,对她进行紧急抢救,并通知在家中休息的张弘兴主任,张主任也很快赶到医院一块进行抢救。当时病情危急,情况复杂,张主任向医务科提出申请,组织内二科肖辉主任、耳鼻喉科杨奎主任、手术室赵作君主任及时会诊。因为病情危急,遂行机械通气治疗。



在医护人员的共同努力下,整个抢救过程紧张而有序,张弘兴主任、邵峰、张学苗大夫始终坚守在她的身边,ICU的护士一直认真细致地护理。最终,昏迷72小时后,她神志转清,喘憋消失,并逐渐脱险。我在医院激动得一直哭,这是救命之恩。投票人 王先生

德城区联社开展服务月活动

近日,按照银行业协会、省联社开展“普及金融知识万里行”活动的统一安排,德城区农信联社积极部署,开展了“特殊群体客户关爱服务月”活动。

根据客户需求,开通“绿色通道”,大堂经理优先安排特殊群体客户办理业务,减少等候时间。遇见盲人和肢体不便的客户,热情迎接,主动咨询业务需求,主动帮助客户分辨币别和金额,帮助填写凭证,指引客户在业务凭证指定位置按手印,使其顺利办理业务。针对老人客户群体,广泛讲解和宣传防范金融诈骗、识别真假币等金融知识。德城区农信联社通过实际行动,履行社会责任,保护金融消费者合法权益,得到广大客户的普遍认可和广泛赞誉。

(刘玉磊 陈培培)



6日,城隍庙东边工地围墙上用大红油漆字写明“墙内基坑开挖请勿在墙边站人堆物及停车”,但还有市民在此停留。 本报见习记者 王小会 摄影报道

纯白北京 圣诞礼遇—圣诞好礼 喜从K3来

当耳边荡漾着“Merry Christmas”的旋律,当街道落地窗上贴满白色雪花,空气中弥漫着圣诞的味道!大声问一声:“圣诞袜都准备好了吗?”东风悦达起亚这位“圣诞老人”将驾着K3,为您送来惊喜好礼。

圣诞礼遇 喜随K3

本次活动覆盖全国所有东风悦达起亚专营店。凡2012年11月24日至2012年12月23日期间,在东风悦达起亚4S店购买K3车型的前1万名客户,都可参与此次活动。活动规定,如果12月24日08:00至12月25日08:00二十四小时内北京新降雪量大于或等于3毫米(以北京专业气象台于2012年12月26日发布为准),前1万名购买K3车型的幸运车主均可获赠2,000元的现金大礼;如果期间新降雪量小于3毫米,企业将在前1万名车主中随机抽取200名幸运客户,同样奖励2,000元的现金大礼。同时,活动期间到店试驾K3的客户,也将获得K3专属试驾礼品一份。(活动详情请咨询东风悦达起亚官方网站或当地经销商)。

K3作为东风悦达起亚十周年全新跨越力作,以全面超越的产品品质助力企业再次扬帆起航。外形抢眼、配置丰富、空间表现卓越的K3,一经上市便受到众多消费者的热烈追捧,据了解,在短短的1个月内,K3销量已突破11,000辆,K3搭载领先同级水平的HID氙气灯,LED日间行车灯,同时还融入电动通风真皮座椅,双区恒温空调,方向盘加热等多项高端科技配置,而TPMS(胎压监测系统),标配6方位安全气囊,前后泊车辅助等都显示了K3极周全的安全防护。另外,为回馈消费者对企业及K3的支持与厚爱,东风悦达起亚开展一系列回馈活动。“K3造梦家”活动还在如火如荼地进行中,企业又推“纯白北京 圣诞礼遇”,以全新的天气营销方式,聚焦消费者。在这个特殊的节日里和广大消费者达成一个共同的约定,一起倒数圣诞到来并期待瑞雪的降临,让消费者体会到东风悦达起亚的人性化关怀。

多元营销 乐创精彩

2012年不仅是东风悦达起亚成立十周年,也是企业继服务年、品质年之后开展的“顾客满意年”。为不断提升顾客满意度,除不断提升产品品质和品牌服务外,东风悦达起亚也积极探索更多、更丰富的营销方式,使得企业品牌形象得到进一步充实和丰满,让消费者切实体会到企业创造的精彩汽车生活。

东风悦达起亚站在消费者的角度审视营销活动,慎重的选择顾客乐于接受的营销方式。精准的体育营销、文化营销、公益营销在企业品牌建设和发展上都有着突出的表现。作为企业的传统营销,东风悦达

起亚将体育营销和“激情、梦想”的品牌理想融于一身,先后牵手体育明星刘翔、林丹以及新晋奥运冠军张继科,并赞助各项体育赛事,举办平民赛事,将品牌影响力深深注入消费者心中;同时,从文化与艺术的角度提升品牌内涵,举办音乐会、赞助演唱会、植入热播剧等让消费者充分感受到企业的汽车文化和品牌特色;同时回报社会、履行自身责任也是企业长期发展中的重要一环,通过希望小学工程、起亚家园、灾区援助等众多公益项目积极实践,贡献了自身的力量,同时带动更多社会阶层投身公益,筑梦中国。

为了不断创造可能,培养更加丰富的品牌内涵,全新的“创意营销”亦被带入企业的营销思路中来。此次特别举办的“K3纯白北京 圣诞礼遇”天气营销活动便是很好的例证,注入更多温馨和浪漫的气息,贴近消费者

生活。此前,企业在创意营销领域已有积极尝试并取得了良好成效,K5“芯动行动 码上派送”活动,便开启了国内汽车领域的二维码营销新方向。创意营销以更加喜闻乐见的方式将品牌理念传递给消费者,相信会为企业带来更多惊喜。

今年1-10月,企业取得37.8万销量,顺利完成目标,排名行业第八。包括K3的上市,以及众多精彩营销活动的举办,在帮助企业继续提升顾客满意度的同时,也助力企业销量不断刷新,并向全年48万销售目标稳步推进。现在,东风悦达起亚再推惊喜,中级车市场新王者K3加上圣诞2,000元现金豪礼,你还在犹豫什么?

东风悦达起亚德州华耀专营店
销售热线:0534-8398888 8396666
服务热线:0534-2760999
地址:德州市东风中路389号(原酒厂对面鸿运小区东侧)

自在·自不凡

长安汽车 CHANGAN

150th 1953-2013 百年长安 自主未来

EADO 逸动 悦翔 奔奔 CX30 CX20

- 自由的渴望,怎能被内心界限所束缚?生活的点滴,就在都市和旷野间自由的穿行!时尚舒适的 SUV CS35,天生激情动感的外观,宛如都市流动的风景,让你不平凡个性成为路人眼中的焦点;炫酷精致的内饰,舒适多变的配备,静享间,在你心灵深处欢呼雀跃。唤醒你不羁天性,重启你自由篇章!
- 马上出发,跻身CS35车主之列,更享四年或十万公里质保礼遇。

德州德达汽车贸易有限公司

电话: 0534-2790066/2750123

地址: 德州开发区东风东路大雁岛东行666米

天津顺兴汽车贸易有限公司13573497021 乐陵汇众汽车贸易有限公司18706396666

武城富达汽车贸易有限公司13706393778 庆云通达汽车贸易有限公司18853408777

平原新凯汽车贸易有限公司13953430667 禹城春蕾汽车贸易有限公司15666986688

临邑春阳汽车贸易有限公司13505443471 陵县鸿达汽车贸易有限公司13905444861

长安汽车股份有限公司

CHANGAN AUTOMOBILE CO., LTD.

网址: <http://www.changan.com.cn>

长安汽车客服热线: 400-888-6677

传真: 023-67596100

023-67869999