



118114 转《齐鲁晚报》
每日1000元线索大奖



中国电信 CHINA TELECOM



网络好才是硬道理!

又有4家机动车登记服务站启用

全市车驾管服务网点达到101处

本报12月30日讯(记者 孙慧瑶 通讯员 杜立谦) 28日,市公安局交警支队举行友好、天齐、众智、金奥4家机动车登记服务站揭牌仪式。目前,全市车驾管服务网点达到101处。

据介绍,此次4家机动车登记服务站主要办理补换领机动车驾驶证、机动车注册登记、核发临时号牌业务等。目前全市

车驾管服务网点包括市、各区县、中队车管所,15处社区交通管理服务站,9处汽车4S店机动车登记服务站,13处摩托车带牌销售点,4处二手车交易市场登记服务站和10个流动车管所,全市车驾管服务网点达到101处。这些服务网点的建成,也标志着“百姓群众身边的车辆管理所”的实现。



为还高利贷诈骗六百万

一男子因诈骗被判有期徒刑19年

本报12月30日讯(记者 孙慧瑶 通讯员 王骞 由潜) 为了偿还所欠高额高利贷,打出投资煤炭生意高回报的幌子,设计骗局诈骗600余万元,近日,经法院审判,王某被判处有期徒刑19年,并处罚金人民币60万元。

据了解,罪犯王某在2010年6月14日,带着淄博某公司的营业执照、煤炭经营资格证等一系列资料找到李某谈生意,称其已向内蒙古某煤矿投资了280万元,该煤矿每年生产的1000万吨煤炭全部由他代理销售。随后王某出示了该煤矿经营煤炭的授权委托书和他与宁波某公司签定的月供8万吨的

煤炭购销合同。

王某还告诉李某,现在若注入100余万元资金要个“车皮计划”即火车货运车厢,则每吨给其10元的提成。高回报让李某心动,双方当天就签订了煤炭经营合同,并且当场支付王某100余万元款作为合同的注入资金。

2010年6月25日,王某对李某说煤炭已经运至内蒙古萨拉齐火车站,但还需要70余万元才可以发车,这样,王某又骗取了李某70余万元。随后几日,王某带着李某到内蒙古一火车站的货运站,指着一列正在装运煤炭的火车称该车就是为其运煤的列车。2010年7月3日,王某打电话

给李某说列车已经发出了8000吨煤炭。此后,王某再次用类似的伎俩带李某去考察煤炭,骗取了李某270余万元。

李某在看到多次投资没有回报着急了,不断询问王某生意情况。王某告诉李某,签定煤炭经营合同后共发出了2列煤炭,李某可以获得16万元提成。并给李某打了一张16万元的欠条。因没有兑现现金,李某便向王某提出要回之前的投资。

2010年8月10日,王某对李某说只要交150万元差额保证金,某某银行便可以办理1000万元差额银行承兑汇票,到时候欠李某的本金及利润都可以还清。李某再次轻信,王某又一次骗到了李某

150万元。

数月后,在看到自己600余万元资金一去不返,李某才意识到了上了当。

临淄警方多方查证,并先后跨多个省市,数千公里,进行案件的侦查工作。2011年11月16日,民警根据线索在临淄区将犯罪嫌疑人王某成功抓获,并当场在王某的车上搜出多套淄博某公司的公章、财务章及5套临淄一小区楼房的假房产证。据王某供述,所骗来的投资款早已偿还个人的高利贷了,根本没钱还李某。

近日,经法院审判,王某被判处执行有期徒刑十九年,并处罚金人民币六十万元。

女友被批帮出气

恐吓他人被拘留

本报12月30日讯(记者 孙慧瑶 通讯员 张平意) 一男子为帮女友出气,频繁给女友单位领导打恐吓电话。27日,秦某因威胁人身安全被行政拘留。

据了解,近日秦某的女友因不细心造成工作失误,在单位被领导批评后,回家向秦某诉说委屈。看到女友被批后,秦某火冒三丈,立即打听到女友单位领导的手机号,并打电话威胁女友单位领导是不是不想活了,此后秦某还多次打电话,发短信进行威胁。

博山公安分局八陡派出所接到报警后,提取了秦某的通话记录、短信等有关证据,对秦某进行传唤,证据确凿,秦某承认了自己的违法行为。

冒充安监部门发传真
骗走培训费用两千八

本报12月30日讯(记者 焦健 通讯员 李凤) 27日,淄博高新区公安分局石桥派出所接到报警,辖区内一公司办公室主任称公司被骗2800元培训费。

随后民警了解到,11月份该公司总监收到一份以市安全生产监督管理局的名义下发的培训通知并盖有公章,通知中要求该公司派人于11月26日下午到指定地点报到,27日至30日培训,培训费用2800元。

该公司接到通知后,立即与通知上的联系人李老师联系,并让财务人员将培训费2800元打到了指定账户。但当工作人员再次与李老师联系时,对方称培训老师遇车祸培训需后延。在多次联系后,该公司发现有蹊跷,在直接与安监部门联系后方知被骗。

顾客满意年 四季度惊喜连连

今年顾客满意年,东风悦达起亚在前三季度开展了大量真情回馈项目,受到消费者高度评价。第四季度,惊喜再袭:为了在年末为消费者创造更多实惠和便利,在前三季度回馈良好的活动将会继续执行,同时,企业也将推出更多创新项目,进一步推进今年顾客满意度提升。

前三季度得到客户高度评价的项目,将得到延续和创新。除此之外,在第四季度,企业也将在今年顾客满意年的执行经验上,推出更多精彩活动。其中包括在11月1日~12月30日内开展的K3满意交车活动,除了为客户创造一个温馨的交车环境外,专营店还将为K3车主送上鲜花,以示祝贺;上门服务将在用户集中小区、景点、超市等地设置服务点,为客户提供免费检测、清新关爱、车辆咨询等服务;冬季送温暖服务,将在12月为车主开展常规项目免费检查、冬季安全行车课堂,并为参加活动的消费者送上精美礼品;同时企业还将开展预约服务,预约到店的客户将享受备件、工时等项目的统一优惠;进店维修保养的客户还可享受“+1服务”,即为顾客追加一项免费增值服务。

除此以外,东风悦达起亚还将在全国范围内开展“神秘客户弱项改善”活动,委托执行公司作为神秘顾客,以《专营店运营管理规范》、《神秘客户弱项改善活动考核检查标准》为依据,调查专营店的销售流程,从中找出薄弱环节进行专项改善。同时,东风悦达起亚也将开展“客户征文抽奖”活动,消费者只需要撰写以顾客满意年活动感受及意见为主线的文章,就有机会参与征文抽奖,优秀稿件将在企业官网相关板块进行展示。另

外,对于优秀员工,东风悦达起亚也将进行评比和奖励,以鼓励全体员工强化自身修养,为客户提供更加专业的服务。

在今年的前三季度,围绕顾客满意年“关爱有‘家’”的服务口号,东风悦达起亚开展了系列顾客关爱项目,包括“+1服务”、“维修优惠”等售后服务以及“喜迎欧洲杯惠享惊喜好礼”、“购K5、秀尔赢韩国浪漫双人游”、“客户评价”、“满意展厅”、“同心同行,风雨同舟”等都为消费者带去了实实在在的优惠及便利,让消费者真切感受到了来自企业家人般的关怀。在“顾客满意年”战略的努力下,企业不仅在1~10月收获了37.8万销量,获得了2012年中国销售满意度(SSD)和售后服务满意度指数(CSD)的第六名和第八名,在今年“全国汽车用户满意测评报告”中,K5、K2和狮跑也获得了各自细分市场满意冠军。

在接下来的时间,通过以上活动的执行,消费者在切实享受优惠和便利的同时,也将进一步感受到来自于企业的关怀。我们有理由相信,在顾客满意度持续提升的情况下,东风悦达起亚不仅将顺利完成48万销售目标,同时也将向中国汽车市场更高的品牌目标发起冲击。

经销商:淄博顺骋东风悦达起亚4S店

地址:张店区中心路176-1号