

移动公司与富路车业签署战略合作协议

“智能安全车”将在德州上路

近日,德州移动公司与全球最大的异型车生产企业—德州富路车业有限公司举行“智能安全车”系统战略合作协议签字仪式。

德州富路车业生产的电动汽车主要定位为老年客户群体,产品畅销全国30个省(市、自治区),远销17个国家。结合企业产品定位和老年客户的实际需求,德州移动公司为德州富路车业提供了“智能安全车”系统综合解决方案。

“智能安全车”系统是德州移动为德州富路车业量身定制的成本低廉、功能齐全、高效稳定的新一代物联网终端。该终端借助中国移动设计院专属开发的物联网模块,通过位置服务叠加电子地图实现车辆位置查询、轨迹回放、地图指引、驾车导航等特色个性服务,极大方便了老年客户及子女间的及时有效沟通,实现了老年客户放心出行,客户子女安心工作的目的,同时基于LBS、GPS的应用可以发挥防盗防抢功能,为车主提供了平安出行的用车服务。通过“智能安全车”系统平台,还可以为富路车业及各级代理商提供客户关系关怀管



德州移动公司与德州富路车业签约仪式。

理系统,为车主提供车辆操作知识、定期保养通知等增值服务,让车主更科学更安全的使用。

“智能安全车”系统战略合作协议的签署,标志着双方深度合作的物联网项目落地实施,为信息化与工业化的深度融合提供了成功的范例。战

略协议签约后,将为双方的业务发展带来极大的推动作用。下一步,随着德州富路车业生产规模的不断扩大,“智能安全车”系统将成为该公司所有车型的标准配置,将会给德州移动的物联网应用发展带来广阔的空间。(位建卿)

山东联通

研发推出“3G小卫士”

日前,山东联通结合市场上成熟的3G无线视频监控终端设备,研发出“3G小卫士”产品,开始在全省大力推广。

该产品将联通公司3G卡内置于监控摄像头中,用户通过支持中国联通视频通话的3G手机,就可以随时随地实现视频监控和报警联动两大功能。该产品利用摄像头的无线报警传感器与红外线功能,通过3G网络主动向用户发送告警短信及视频呼叫。用户如果想观看监控现场,可以通过3G手机向摄像头拨打视频电话,与摄像头建立起视频连

接,从而直接观看监控现场并报警。

该产品点对点连接,用户手机无须安装任何软件,无须额外建设硬件平台;监控摄像头可安装在任何位置,自身带有锂电池,即使断电仍可继续工作;具有定时录像、报警录像和视频电话录像功能;在传统安防设备的基础上,增加了手机远程监控功能;该产品集报警、监控和录像等功能于一体,具有众多优势。该产品适用于具有远程监控需求的中小企业及事业单位、有安防需求的沿街商户、幼儿园、学校。

夏津联通

为一线员工送培训

山东夏津联通为加快农村通信市场的拓展,进一步提升一线员工的业务技能和业务知识水平,利用业余时间送培训到基层,为基层员工送去“营养餐”。

首先,此举解决了部分农村乡镇营业部员工参与培训难的矛盾。由于乡镇营业部具有人员少、工作量大的特点,如果抽出人员进行专门的集中业务培训,想法好、落实难。送培训到基层,能让

更多的基层员工足不出户就能接受业务培训,为基层乡镇营业部解决了实际困难。其次,此举增进了县分公司与各乡镇营业部之间的沟通交流。送培训到基层,能让疑问当面得到解答,认识水平现场得到提高。能让上级的安排与部署得到较为彻底的贯彻和执行,使执行的效果更为显著。此举让更多的管理者能了解到基层的实际问题,利于今后工作的开展。

合约购机

手机市场受青睐

自从智能手机问世以来,国内三大运营商移动、联通、电信强势介入手机零售,通过存费送机、捆绑、合约购机等方式,逐渐抢夺传统手机销售市场。记者近日在采访中了解到,市民在购机中也逐渐青睐合约购机,认为交话费送手机等方式比单买手机更划算。

近日,记者在中国联通德州市分公司营业厅看到,以往以办理业务为主的营业厅,现在已改为以智能手机销售

为主,整个营业厅三分之二的面积都成了手机卖场,以存费购机的方式销售各种档次的手机,俨然成了一个小型的手机卖场。一位工作人员正在向顾客推荐一款存费送机的合约机,“这个性价比挺高的,交了钱,手机也有了,话费也有了,非常划算”。对于消费者而言,购买运营商的手机终端套餐,显然比购买裸机更加划算,同样的费用,却能得到手机,还有话费,所以消费者更加情愿选择购机套餐。



最美移动人

近日,中国移动德州分公司采用板报、彩信、展板、动漫等多种形式,积极宣传中国移动员工行为规范,让员工以规范为标准,规范自身行为,立足岗位,从我做起,争做“最美移动人”。

“沃”生活更精彩

近日,德州联通iPhone俱乐部全市巡回服务活动在齐河正式启动。此活动以“让‘沃’的生活更精彩”为主旨,将为广大客户提供贴心的服务。活动中,讲师对客户详细讲解iPhone手机激活、如何下载新浪微博客客户端、照片发送至微博等智能化功能。



服务创新 用户满意

——德州电信全面创新推动服务上水平

德州电信以客户感知为标准,全方位、创新性地打造出一套客服体系,推出了多项贴心服务:如果你的套餐使用到一定程度,就会收到剩余上网流量、通话时长的提醒;当你家中安装电话或宽带,施工人员会与你预约,根据你的时间上门服务;如果你是VIP客户,会被定期邀请参与客户俱乐部举行的活动……德州电信交出了一份令客户满意的“答卷”,并因此获得了社会各界的广泛赞誉。通过优化完善业务流程、强化系统支撑,实现服务能力及用户满意度的“双提

高”,以优质服务促进了企业的持续发展。

体验式服务让用户用得舒心

王女士一直想买一款大屏智能手机,能够满足其经常上网购物的需要。这一天,王女士来到电信营业厅,接待她的营业员详细询问了王女士原来的手机使用习惯和需求点,为其推荐了一款4.5吋屏的华为智能手机,王女士非常满意。但是王女士又担心上网流量费用高,营业员又为其推荐定制了20元的流量包,而且非常耐心地将智能手机的使用方法、如何适时了解

自己使用的流量等情况逐一为王女士进行了细致的讲解和演示,并让王女士逐一进行体验,王女士非常高兴地说:“你们的服务真是太为用户着想了,我正愁着买了智能手机回去还得跟人家学,这下你们耐心地给我演示,我全会用了。”王女士开心地离开了营业厅。

贴心服务让用户用得开心

对于德州电信的装维服务人员而言,经常遇到客户报修故障后,到客户家一检查,发现根本不是电信网络的问题,而是客户端存在问题导致客户不能正常上

网,这种情况下,装维人员大可以以用户端存在问题为由不予受理。但是德州电信的装维人员想用户之所想,急用户之所急,遇到类似问题从不推脱,均认真仔细地帮用户解决。

近年来,不论是老客户还是新客户,都能感到德州电信快捷、贴心的服务。而这一切,应该归功于公司在服务方面的创新。

早在2011年11月15日,中国电信正式对外公布了“为民服务创先争优”五个一对外服务承诺,从诚信服务、明白消费出发,让客户省钱、省心。特别是其中的“一张账单”服务,将用户同一账户下的所有电信产品的消费账单,实现“一张账单,明白消费”。

“想用户所想,为用户提供贴心的服务,是德州电信追求的服务目标。”德州电信客服部相关负责人介绍说,德州电信以人为本,推出了“预约

服务”、“提醒服务”、“账单服务”等多项贴心服务内容。

2012年,德州电信提出了实施“服务领先”系统工程,以进一步提升服务能力与水平,实现“客户需求满足、客户感知良好、客户和企业价值共提升”的目标。在宽带服务方面,从去年以来,德州电信在同行业中率先推出有线宽带“宽心”服务:装得放心、用得开心、修得省心、续得舒心。此外,德州电信以宽带服务领先为主线,推出了40项服务标准,系统推进宽带服务,并全面落实方便、快速、主动、基础、支撑等6大方面的23项举措,实现延长工作时间为用户排障、装维现场测速、网上新装预约、网上资源查询、安装进度查询等7项功能,进一步提升宽带服务,提高了宽带客户满意度。(刘岩)