

本报寻宝大赛第二季将于6月1日再次开启

儿童节,带上孩子来寻宝吧



5月11日下午在蒲园举办的寻宝大赛火爆异常。(资料片)

本报5月22日讯(记者 张凯) 继5月11日中海、蒲园千人寻宝大赛后,由本报主办的寻宝大赛活动第二季将于6月1日再次开启。净烟王空气净化器、魏氏庄园景区门票、周村古商城一日游名额、兰亭第一烤场自助烤肉超市免费就餐券等宝物等正在向你招手。

在众多读者的建议和提议下,本年度寻宝大赛第二季活动初定6月1日儿童节当天(周六),市民可带着孩子一起体验寻宝的乐趣。同时,本报还将有针对性地为孩子设置部分宝物。

与上次活动相同,参加活动的市民需持本报刊出的寻宝指南参加,活动具体地点将于月底在本报公布,市民可随时关注近期的《齐鲁晚报》。

目前,活动又吸引到了奥德奥全球健康空气专家、滨州市小周酒水营销中心等众多商家。结合上期没有寻出的宝物,目前共有各类宝物健身卡、KTV欢乐唱代金券、景区门票、免费洗车卡、免费剪发卡、电影票等30多种宝贝。

按照活动规则,本报继续面向商家征集宝物、场地和冠名商。千人的寻宝队伍,固定的读

者群,两年的成功举办经验,寻宝大赛期待您的加入。

你还记得寻宝大赛中寻得UCC提供的精致山地车吗?你还记得和孩子寻到的免费旅游吗?你还记得中海、蒲园、新滨公园都曾留下的欢乐笑声吗?带上你的孩子、爱人、老人、朋友一起来参加寻宝大赛吧,在休闲中体验到寻宝的乐趣,在大自然活动中增进朋间的感情。寻宝大赛期待你的加入!

活动咨询电话:3210021、3210018、18654399010、13954370239

✦ 剩余宝贝

致远乒乓球俱乐部:金年卡1张(价值980元);银年卡一张(价值780元);20张金月卡和20张银月卡。

滨医:两台电子血压仪。
麦迪逊ktv:2张会员卡、10张50元代金券。

北京爱你·宝贝滨州市特许加盟店:1套价值158元的写真(限0—12岁儿童)、100张价值90元的16寸海报

惠民孙子兵法城景区:10张门票,每张价值50元。

康辉旅行社:1个免费周村古商城一日游名额、100张价值100元的旅游代金券。

滨州市锐博特智能机器人培训学校:季度卡(16次课程)4张。

滨州华鸿汽车影院有限公司:10张汽车影院门票。

魏氏庄园景区:门票30张。

杜受田故居景区:门票10张。

星空baby汽车养生苑:100元洗车充值卡2张,车用固体香膏10个,汽车抱枕、抱枕被、抱枕娃娃共5个。

沪滨眼科医院:全飞秒制瓣准

分子激光手术2000元的代金券1张,Q值引导的Lasik手术优惠800元的代金券1张,近视恢复镜(角膜塑形镜)优惠1000元的代金券1张。另外,还有偏光太阳镜及配镜100元的代金券2张。

圣元特殊配方粉:7个高档奶瓶。

兰亭第一烤场自助烤肉超市:免费就餐券4张,10元代金券50张。

滨州情侣婚纱摄影:5张免费拍摄价值288元全家福套系的VIP贵宾卡。

格林黛娜国际美容养生会所:50元不等代金券各20张。

中海游乐园:可自由选择6个娱乐项目的通票20张。

“左右”发型设计工作室:免费剪发一次卡8张,烫染共70元卡10张。

小Y100儿童摄影写真馆:100张10寸水晶摆台,宝贝得主将得到贵宾卡一张。

滨州市小周酒水营销中心:泸州老窖500ml5瓶;普通盒装1箱(6瓶);精致盒装1箱(6瓶)。

✦ 寻宝大赛参与商家

新日电动车滨州专卖店,滨医附院,致远乒乓球俱乐部,麦迪逊ktv,滨州公交鹏程旅行社,北京爱你·宝贝滨州市特许加盟店,惠民孙子兵法城景区,康辉旅行社,滨州市锐博特智能机器人培训学校,滨州华鸿汽车影院有限公司,魏氏庄园景区,杜受田故居景区,星空

baby汽车养生苑,沪滨眼科医院,圣元特殊配方粉滨州站,兰亭第一烤场自助烤肉超市,滨州情侣婚纱摄影,格林黛娜国际美容养生会所,中海游乐园,“左右”发型设计工作室,小Y100儿童摄影写真馆,姜家市场“小周酒水”营销中心,天然养生品牌连锁滨州总店。

中国人民人寿保险股份有限公司滨州中心支公司副总经理卢士新:

要让老百姓理解保险是一种保障

文/片 本报记者 王泽云 李婷婷

从1996年放弃人民教师工作正式涉足保险业,卢士新已经在这个行业摸爬滚打了17个年头。从一名骑着摩托车跑保险的普通业务员,到一家保险公司的管理层,这中间的辛勤付出和所经历的困难,只有他自己心理更清楚。多年来,凭借优秀的业绩以及出众的管理才能,卢士新已经成为中国人民人寿保险股份有限公司滨州中心支公司的副总经理。2013年,滨州市政府授予他“滨州市劳动模范”荣誉称号。

工作再累也不怕 要做就要争第一

卢士新说,他也是从一名普通的业务员开始做起,到处走街串巷。凭借自己的辛苦付出,一年半之后,他便开始进入了公司的管理层。“保险公司的管理层不同于其他行业,领导不是高高在上的,而是要承担更多的服务职能。”用卢士新的话来说,管理行业并不比业务员轻松,甚至比做业务员更操心。

由于业务需要,卢士新要经常带领团队到农村开产品说明会,一般都是晚上7点开始,晚上9点回来才有时间吃饭。“有一次去阳信一个村里,那时候正好是冬天,当时为了树立公司形象,穿得也不是很厚,晚上在那里开说明会是又冷又累,但是看到我的同事们和我一样,我心想就算再冷再饿我也得坚持。”卢士新说。

由于工作较忙,卢士新跟家人过着聚少离多的日子,在家吃饭的机会更是少得可怜。这也让年幼的女儿误以为,“爸爸工作真好,公司还管晚饭。”

卢士新正是凭着不服输、要

干就得干好的劲儿,创造了公司一项又一项业绩新高。“既然领导相信我,团队里还有同事们,他们也想早日买房买车,所以既然干,就要争第一。”最近几年,卢士新和他的团队无论是市场份额还是保费新增,都走在了全省前列。

保险是一种保障 要让老百姓理解

“刚开始干保险的时候就是为了挣钱,但是慢慢地感觉保险真能给人们带来好处,现在无论是对方想不想人保险,我都会给他讲讲保险的好处。”关于现在有些老百姓对保险不理解的问题,卢士新认为这还是业务员的服务不到位的原因,“把丑话先说到前头,这样比较好,先让老百姓知道如果出现这样那样的问题,将会怎么办。如果不提前说好,如果等出现问题了,客户不满意了,这样就使得客户失去对业务员的信任,从而也不相信保险了。”

卢士新说,他争取让他的亲戚朋友、左邻右舍、父老乡亲们都人上保险,这对他们来说是一种保障。“往大了说是为国家承担责任,但是如果一旦出事儿了,保险能让



滨州劳模风采录 为正能量喝彩: 淮海白癜风医院



中国人民人寿保险股份有限公司滨州中心支公司副总经理卢士新。

他们得到实惠。我老家对门一个小伙因为车祸死亡,剩下媳妇孩子,爷爷那么大岁数还得再出去打工挣钱养孙子。如果早上人上保险,或许就能减少他们的负担。”

做保险是在做 一件讲信誉的事

卢士新认为现在整个保险行

业都到了瓶颈期,这和业务员素质普遍不高有关系。“我们挑选业务员,首先得挑选品德好的,讲信誉的。先做人再做事,做保险尤为重要。做保险本来就是在做一件讲信誉的事。”

卢士新一直在不停地学习,他认为学习是创新的动力,创新才能跟随时展的潮流,公司理念、管理制度等才能符合老百姓的需求,每周卢士新都和业务员一起学

习,一起进步。“家和万事兴,对于我们团队也是一样,有时候我会到主管家里去吃饭,这样能更加了解他们遇到的问题,帮助他们解决问题。”

卢士新认为自己之所以成为滨州市劳模,受领导的影响也比较大,“公司吕总是个老劳模,吕总本身就是个‘工作狂’,有他的带领,整个积极工作的氛围会变得很好。”