

前期积压学员较多

多数驾校不再办暑期班

本报6月2日讯(记者 孙婷婷) 暑假临近,学生学车潮升温,不少高三学生家长准备让孩子高考结束后报名学车,而大学生也想趁暑假突击两个月“拿本”。6月2日,记者了解到,因新驾考、驾照学费上调等原因,市民此前扎堆报名,导致驾校积压学员较多,多数驾校不再“争食”暑假班这块大蛋糕,今年没有开设暑假班的计划。

“趁大三暑假时间,把驾照考出来。”在一家广告公司上班的市民王珊珊说,她原本打算让弟弟高考结束后报名学车,尽早拿到驾驶证,去驾校咨询才了解到,今年多家驾校不再开设暑假班。“得报普通班,学出来至少5个月。”

市区大学东路上双元驾校的

工作人员介绍,由于新驾考、驾照学费上调等因素,今年3月份时出现市民集中报名学车的情况。“报名集中时,每天报名的能有上百名市民。”

“前期积压的学员太多,根本调不出教练来培训暑假班。”大学东路华晨驾校的工作人员介绍,新驾考后,两个多月的暑假最多只能考完科目二。“以前

都是从普通班调出教练来,轮流带暑假班,但今年报名的学员太多,看看计划再考虑不开暑假班。”

“今年没有暑假班了。”三八东路荣庆驾校的工作人员介绍,所有前来报名的学生也只能报普通班。“可以暑假时先考完科目一和科目二,等寒假放假时,再继续考剩下的科目。”

●县域快讯

禹城>>

严查三小店铺

本报6月2日讯(记者 王明婧 通讯员 张伟) 为规范学校周边小商品、小餐桌、小书屋“三小”场所的价格秩序,确保商品、食品安全,近日,禹城市物价、工商两部门联合执法,开展为期两周的“三小店铺”专项整治活动。

此次整治活动以规范商品价格,检验商品质量为重点,按照先市区后乡村学校的次序进行,分组划片,强化执法、搞好服务,对市民举报投诉价格违法、商品、食品质量投诉案件予以快速查实和处理。

此次整治活动共检查“三小”店铺210家,免费发放标价签10000多张,取缔无照经营户3家,责令11家店铺限期整改。

乐陵>>

建成12所

乡村少年宫

本报6月2日讯(记者 李榕 通讯员 贾鹏) 科学实验室、广播电视台、武术场、书画室……乡村少年宫设施齐全,孩子们能在这里做自己喜欢的事。像这样的少年宫,在乐陵市已建成12所。6月2日,记者从相关部门了解到,今年乐陵市还计划建设10所“乡村少年宫”,让孩子们享受到更好的教育。

“目前,已建成杨安镇少年宫、金运小学少年宫等乡村学校少年宫12所,开辟了100多处活动室,受益学生达9000多人,覆盖了全市50%的农村中小学生。”乐陵市相关负责人称,今年,乐陵市计划再投入1000万元,建设10处乡村学校少年宫,总量将达到22所,覆盖该市农村中小学。



渔乐

6月2日适逢周末,家长带着孩子在岔河边摸鱼。



赌石

6月2日,市民在三八路一处赌石场地体验选石、凿石的乐趣。

本报记者 王小会 摄

两企业获国家品牌培育试点

本报6月2日讯(记者 刘振 通讯员 陈怀文) 近日,全国工业品牌培育试点企业授牌仪式暨“创新驱动,品牌发展”专题报告会在济南召开。保龄宝公司和龙力生物公司等两家德州企业被认定为全国工业品牌培育试点企业。

工信部组织开展全国工业品牌培育试点企业认定,旨在通过培训交流、指导评价、跟踪调研等活动,指导相关企业建立完善品

牌培育管理体系,提高品牌培育水平,帮助企业提升品牌形象,扩大品牌影响力,在地区和行业品牌建设中树立标杆。

此次获得国家工信部高度认可,被认定为全国工业品牌培育试点企业是德州功能糖产业多年来坚持走品牌化道路的成果之一,有助于提高客户对德州功能糖品牌以及产品的认知度,也将实现品牌溢价,扩大德州功能糖行业知名度与社会影响力。

12家企业获创新成果推荐

本报6月2日讯(记者 刘振 通讯员 曹始红) 6月2日,记者从德州市经济和信息化委员会了解到,2013年德州企业自主创新成果转化和创新能力提升项目评审会近日召开,12家企业获得向省经信委、省财政厅推荐申报资格。

近日,市经信委与市财政局联合组织专家对全市企业申报2013年自主创新成果转化项目和企业创新能力提升项目进行评审。遵照专家意见和省经信

委、省财政厅通知要求,遴选出贝莱特空调有限公司“太阳能-空气源复合热泵”等6家企业自主创新成果转化项目和山东绿健生物技术有限公司等6家企业创新能力提升项目,获得向省经信委、省财政厅推荐申报资格。

据了解,如果12家企业申报成功,不仅获得财政资金支持,还将对全市企业技术创新能力的提升和企业创新成果转化起到推动作用。

苏宁线上线下同价 开创融合零售历史

日前,苏宁宣布6月8日起,全国所有苏宁门店、乐购仕门店销售的所有商品将与苏宁易购实现同价,这是全国首例大型零售商全面推行线上线下同价,有助于打破实体零售在转型发展中与自身电商渠道的左右互搏。

苏宁云商副董事长孙为民说,云商苏宁强调线上线下渠道在商品、服务、价格方面的融合,此次价格一致是苏宁多渠道融合的重要一步,标志着苏宁O2O模式的全面运行。

●苏宁为什么力推线上线下同价

苏宁易购起步之初,是苏宁独立的线上渠道,为培育苏宁易购异军突起,甚至出现线上线下价格不同步,这一度被人们视为苏宁在左右互搏。经过三年的磨合,苏宁新十

年发展战略更加深化具体,苏宁不仅是要打造实体连锁和网上销售两个平台、两个网络,还要把苏宁打造成互联网零售公司。互联网的新苏宁是O2O融合的新模式,苏宁在再造网购苏宁的同时,还要用互联网技术再造实体连锁,使过去单一销售导向的实体店,向销售、展示、体验、服务综合功能升级。线上线下协同联动将进入制度化对接、常态化发展,因此苏宁店面与苏宁易购的产品融合、服务融合和价格融合必然成为大势所趋。

●苏宁如何实现线上线下同价

去年年底以来,苏宁围绕云商模式,实施了组织变革、系统开发等一系列内部变革,解决了线上线下同价的三大课题。

首先,全渠道融合。苏宁易购年初从独立的电子商务公司和网购渠道,升级为苏宁网购平台。苏宁28个商品事业部,同时面对线上线下两个平台,统一采购供应,统一销售定价。

其次,全资源共享。在商品资源共享的基础上,苏宁线上线下在客户资源、物流资源、服务资源、数据资源等方面同步实现共享,确保内部资源在两大平台全面向供应商和消费者开放,实现O2O融合模式的规模叠加效应。

第三,全成本核算。融合后的苏宁店面和苏宁易购,是从事业部商品和属地化顾客两个完全融合协同的维度,分别核算产品和地区的销售、成本和效益。建立起多渠道融合的全成本核算机制。

近一两个月,苏宁与众多品牌

供应商高层会晤时,将线上线下同价列为主要议题,达成推进同价的共识,并明确了商品选择、系统对接、价格策略等实施细节。与此同时,苏宁还对商品采购、门店销售、系统开发等6万多名相关岗位人员开展了同价操作培训。

●苏宁线上线下同价的行业影响

苏宁云商总裁金明强调,此次同价不是一次简单的促销,而是苏宁长期的基本的经营方针,势必会对我国零售未来的发展趋势,产生深刻的影响。

第一,改变购物消费行为。目前实体零售普遍存在周末和假日促销现象,造成周中周末、平时假日,价格不等、消费不均、销售不平衡现象。线上线下同价能够真正实现零售业日

常促销的常态化,促进零售运营从价格导向的促销向顾客经营导向的服务转变,引导消费者理性消费,关注商品综合价值而非价格和促销。

第二,打破网购低价神话。O2O既有线下体验和服务真实性,又和网络推广结合起来,在库存、物流和服务上资源共享,全渠道、全成本核算,加之已有的规模优势,形成苏宁O2O的成本优势。苏宁线上线下同价,将彻底打破网上低价的神话。

第三,推动零售行业转型。同一地区,同一商品,同一商家,理应为消费者提供同样的价格,同样的服务。网上购物随时随地,实体零售店的互联网化成为现实的要求,可以不在互联网上开店,但不能不把店面互联网化,参照网购、比价竞争已成为零售发展的大趋势。