

儿童节学到了很多家具知识

本报与银座家居联合举办的“璀璨童年欢乐购”前期采风活动让小记者大开眼界

本报6月2日讯(记者 张爽)

儿童节当天,齐鲁晚报小记者走进银座家居进行“璀璨童年欢乐购”前期采风活动。小记者们不仅学到了有关家具的专业知识,还拿到了银座家具为小记者准备的儿童节礼物,度过了一个快乐的儿童节。

“这个品牌的儿童家具采用的木料是来自荷兰的木材,表面的漆用的是环保涂料,不用晾,就可以直接使用,对小孩的身体没有伤害。”在银座家居三楼儿童家具专区,小记者们围着导购员,边听边专心做着记录。“我知道这个有14种颜色,要是不喜欢一种颜色,还可以换自己喜欢的颜色。”“这个上面测的是一种别名叫牛奶漆的涂料。”

在小记者的采访本上,因为有不少字不会写,都标注上了拼音。“我有的字不会写,回到家让妈妈帮我把不会写的字写出来。”小记者王彤宇将她记录的内容拿给记者看,“里面的床都是两层的,很好看,我想让妈妈给我买下来。”

此次参加活动的小记者都领取到了银座家居送出的儿童节小礼物以及儿童家具券200元。没有参加集体活动小记者可以利用业余时间去银座家居参观拍照,领取小礼物,并以“我喜欢的儿童家具”为主题写一篇文章,将文章发送到本报邮箱中。评选出的前32名将参加6月12日举办的“小小家具导购员”欢乐体验活动。活动当天,发纪念奖章等物品,小记者还将获得儿童家具券300元以及精美自行车一辆。名单将在6月12日前公布。

活动要求:参与活动的小记者以“我喜欢的儿童家具”为主题写作,配有拍摄的儿童家具的图片,发送到投稿邮箱。投稿的小记者有资格角逐前32名,赢取精美自行车。

投稿邮箱:qlwbzzy@163.com
qlwbxjz@126.com

报名咨询电话:0543-3210021/
13954370239

体验导购员活动时间:6月12日



小记者们正在认真听导购员的讲解。本报记者 李运恒 摄

“黄蓝两区中小微企业记者行”之走进滨州市狮瑞汽车销售有限公司

做足服务看细节 修车同时做按摩

文/片 本报记者 王泽云

为了全面展示滨州市中小企业风采,本报联合滨州市中小企业局共同开办“黄蓝两区中小微企业记者行”专栏,栏目秉承服务滨州经济、推动企业发展的基本原则,对滨州市中小企业的风范成绩、领军人物、特色品牌、先进技术、一线职工等进行全方位的展示与宣传,了解企业发展状况,用企业反映行业,用镜头和文笔展示企业文化,为企业发展创造良好的舆论氛围。即日起,本报也面向全市征集有意展示成就风采的中小微企业。



专栏负责人:滨州市中小企业局规划发展科:张秀涛;齐鲁晚报·今日滨州记者:李运恒



招商銀行
CHINA MERCHANTS BANK
因您而变
招行生意贷,
“贷”来好生意!
电话申请: 95555-8

专栏联系电话:18654399035
专栏电子邮箱:1471052538@qq.com

5月底,滨州市狮瑞汽车销售有限公司展厅改造完成,且被东风标致总部验收合格,在4S店的基础上提高了服务档次,从整体环境上提升了销售环境以及售后服务等。“工作人员良好的服务态度能给客户创造一个良好的购买环境。”滨州市狮瑞汽车销售有限公司销售经理张经理说。

客户满意是公司的第一目标

滨州市狮瑞汽车销售有限公司位于滨州市渤海五路与东方红路口东200米路北,占地面积2600余㎡,属东风标致一级经销商。2007年7月22日已被东风标致总部正式验收合格,并授权东风标致滨州狮瑞销售服务店。该公司是东风标致在滨州首家集整车销售(Sell)、售后服务(Service)、配件供应(Spare part)、信息反馈(Survey)四位一体的特约经销商。

公司现有员工60余人,均已通过东风标致专业培训考试,录取上岗。店面严格按照东风标致4S店全国统一标准建造,通体蓝色的长方体被大众亲切的称为“蓝盒子”。“蓝盒子”是现代化的设施,全方位的服务,人文化的管理。始终坚持“以诚



滨州狮瑞专门设置的儿童区。

信为道,树百年老店”的服务宗旨,客户满意是公司的第一目标。

提升服务环境 提高服务态度

今年5月底,公司改造展厅完成,在4S店的基础上再次提升了服务环境。“整体环境提升,硬体环境做支撑才能更好地为客户服务。”张经理说。

据张经理介绍,经过展厅改造,店内原有的服务设施得到完善,现在客户在给爱车做基本养护

等维护时,可以坐在休闲区看电视、上网。考虑到有些客户平时工作比较累,4S店还专门设置了几个做脚底按摩的座位,客户可以一边看电视一边做足底按摩。“有些客户会趁星期天有时间的时候过来保养车,也会带孩子过来,所以我们还专门设置了儿童区,小孩儿可以在里面玩。”

公司还非常重视工作人员的服务态度,并把每位工作人员的服务态度列入了工作绩效考核之中。“我们希望给客户一个良好的服务态度,赢得客户的满意。”张经理说。

美信置业(滨州)有限公司

组织300多位业主生态采摘



业主们在瓜棚里采摘甜脆黄瓜。本报记者 杨青 摄

本报6月2日讯(记者 杨青) 6月1日儿童节来临之际,美信置业(滨州)有限公司组织业主到生态园采摘蔬菜瓜果,体验农家乐趣,每位业主还可免费获赠6斤甜瓜3斤蔬菜。活动当天共300多位美信业主参与了活动。

6月1日下午不到2点,美信置业营销中心大厅内已聚集了近200位业主。2点半举行了简短的开幕仪式后,美信海公馆300多位业主乘坐公司租赁的大巴车前往位于长江五路渤海十

八路的姬家沟天宝生态园进行采摘。由于当天正是儿童节,不少业主特意带着孩子参与了采摘活动。近三个小时的活动时间里,大家都采摘了喜爱的蔬菜、瓜果,整个活动现场洋溢着欢声笑语。

6月份,美信海公馆连续推出了美信夏日嘉年华系列活动,包含生态采摘、缅甸玉石翡翠展以及奢华红酒品鉴等精彩活动,为业主和滨州市民送上一场丰富多彩的娱乐盛宴。

美信置业掀起“翡翠风暴” 原产地直销,价格很亲民

本报6月2日讯(记者 杨玉龙) 6月1日-12日,美信置业(滨州)有限公司联合缅甸翡翠商,举行缅甸翡翠饰品及毛石大型直销活动。消息传出后,主办方设立的咨询热线响个不停,在不到一天的时间里,就有数百名市民打来电话咨询。

据了解,为了本次直销活动,缅甸翡翠商已经筹备了上千款花色品种各异的翡翠饰品和数吨规格不一的毛石,由于省去了诸多中间环节,直销的翡翠在保证质量的同时,价格只有不到商场折后价的1/3。“这种机会很难得,周末不出差了,

先给自己挑几件像样的翡翠饰品再说。”张女士乐呵呵地说,“还可以顺便挑几件当作礼品送给生意上的朋友。”

缅甸密支那缅甸玛公司相关负责人说,公司在缅甸翡翠主产区拥有自己的矿区,开采出来的翡翠毛石,公司也有自己的加工工厂,此次直销活动展销的产品,就是从公司位于缅甸的矿区和工厂直接先运抵淄博再运到滨州的。而通过这样的操作模式,减少了生产、流通、销售等很多环节,使得公司产品的成本大大降低。