



# 齐鲁(德州)汽车巡展前四站落幕

随着6月23日齐鲁(德州)汽车巡展临邑展的完美落幕,五月、六月的巡展之旅也圆满告一段落。本报5月17日到6月23日之间主办的乐陵、禹城、夏津和临邑巡展都十分成功,众多经销商、二十多个品牌的百余台车到展,给当地市民留下了深刻的印象。

乐陵车展>>

吸引数万市民观展

本报自启动齐鲁(德州)汽车巡展以来,就受到各大经销商的认同,首“战”乐陵,吸引了28家经销商、140余辆车前来参展,以其规模之大、品牌之多、车型丰富,三天吸引了乐陵数万市民前来观展,献给乐陵市民一次丰富的汽车盛宴,也获得了很多经销商的认可。

很多当地的市民都表示,一站式的车展免了奔波之苦,买车看车不用到处奔波,一次性就可以解决,省去了平时一趟趟到各家汽车4S店的繁琐。而车展上优惠幅度大,也是市民前来看车的一个重要原因,很多市民都亲自从庆云赶到乐陵来看车。

禹城车展>>

成为看车新平台

巡展第二站禹城展,三天的车展引发了禹城市民看车的小高潮,周末到车展看车成为很多市民的必选活动。

同时,车展的消息被越来越多的市民所得知。周末,禹城一些爱车的车友们都会聚集在这里,一起讨论新款车型,一起研究车的各项性能。由于车展上品牌多、

车型丰富,所以禹城车展已经成为当地车友赏车评车的一个交流平台了。

禹城展参展的经销商共有29家,参展车辆达130余台,完全不亚于乐陵车展。一汽大众、上海大众、广汽丰田、东风日产等多家主流品牌竞相推出各种优惠活动来吸引市民,都拿出自己足够的诚意来对待每一位到展的客户。

夏津车展>>

现场订车火爆

今年,齐鲁(德州)汽车巡展夏津展已经是第三次来到夏津县委西公园了,不少有意向购车的市民全家出动,一起来选车看车,不少市民还看准车展的优惠政策,当场就订了车。

虽然天气炎热,但仍然挡不住市民看车的热情,很多市民都是以“抱团”、“扎堆”的形式来观展,有的和朋友相约来看车,有的是带着自己的亲戚爱人一起来看车,现场几乎每个品牌展区都有几十位市民在试车看车。

夏津展不仅品牌多、车型丰富,而且优惠活动力度大也是本次车展的优势之一,很多经销商都在暗自较劲,拿出自己的成本价格来打动消费者,力求在淡季提高销售业绩。经销商的努力获得了成果,很多市民看到优惠力度大,都现场预定了车型,除了大



临邑车展现场。

众、长城、奇瑞等品牌之外,别克、雪佛兰的一家经销商也出尽了风头,在车展最后一天下午,连续订车八台,可谓厚积薄发。

临邑车展>>

“首秀”顺利

车展的第一天,看车的市民就开始慢慢聚集,超高的人气让车展瞬间火爆起来。很多市民都表示,像这么大规模的车展并不多,就过来看看价格和优惠政策,然后再订车。组委会工作人员介绍,三天的车展吸引了近万人前

来观展,超值的优惠、丰富的车型和销售顾问专业的讲解让很多市民意犹未尽,直到夜幕降临仍不愿离去,夜间客流暴涨,很多经销商为了抓住这一契机,延迟下班时间,有的甚至打开汽车大灯,借着车灯为市民讲解。

不仅市民看车的多,经销商订车也忙。很多经销商在车展的第一天就预订出很多车型,而且看车的市民络绎不绝,有效客户也十分多。据了解,仅北汽威旺一个品牌,第一天结束就预订出两台汽车,销售情况十分良好。

(张潇然)

微而精才是王道

“微”时代下的旅游营销

以城市为单位,进行旅游营销不外乎两个作用:一是吸引高消费人群来此旅游,二是通过增加的人群吸引客商来此投资,总之就是为了带动城市形象的提升和发展。

“旅游经济圈”是指时间半径2小时以内距离所覆盖的城市,到近距离的一个地方短时间休闲度假,叫做“微旅游”,这就需要利用“微时间”的碎片时间,对这些旅游者进行“微营销”,来适应人们的需求。

“微营销”的先行者是微博,它的优势在于用简短的文字,爆发惊人的力量,随时随地关注热点新闻的最新情况。一是通过精彩内容加礼品奖励,让网友成为忠实粉丝,增加自身微博传播力和影响力,定期赠奖;二是组织新鲜旅游达人去免费旅游,全程体验当地旅游文化;三是专业团队策划“微”活动。

微信产生后,关注者能够随时随地掌握我们发布的各类信息,从而成为我们的游客,系统自动为其提供各类微服务,一方面,游客享受到了优质细微服务,另一方面在有限的时间内增加了城市的收入。

在这种需要浓缩表达的社会中,大而全已经很难迎合人们的耐心,我们需要做的是要专注于一件事,抓住那个最主要,最能表现其优势的点,并不断地把它做精才最为重要。

(刘鹏)

送现代化金融服务下乡来

又到了给供货商打款的日子了,夏津县香赵镇经营一家小型超市的小王却并没有像往常一样急匆匆地赶着去银行排队,而是悠闲地坐在自家的电脑旁,一边喝着茶水,一边打开了农村信用社网上银行专用系统。插入U盾、写入金额、输入密码,随着一阵噼里啪啦的键盘声,货款轻松转账成功。小王告诉记者,自己的这

份“悠闲”得益于农村信用社的金融服务全覆盖工程。这项工程推广半年来,在夏津辖内,即使是在镇上的小卖部,客户也可以选择用电话POS支付而无需动用现金,足不出户就可以运用网上银行、手机银行等方式自助实现转账、汇款等一系列业务,充分说明送现代化金融服务下乡的工作迈出了坚实的一大步。

(田超)

“村头工厂”的扩张之路

近日,在位于夏津县新盛店镇的一家小型家具厂内,工人们正在紧锣密鼓的赶制即将出口韩国的仿古套装家具。春节前后恰恰是这家家具厂的生产旺季,目前已接到来自国内外的大量订单,年出口家具超过万套,产品供不应求。近年来,在夏津像

这样的“村头工厂”在农信社的信贷支持下,正如雨后春笋般蓬勃发展。2013年以来,全县共有近50家个体工商户向小微型企业转型,在农信社贷款近1000万元,在扩大规模的同时,为近2000余名农村服务提供就业岗位,社会效益极其显著。

(孙萌萌)

增强“三农”生产的金融支持力量

近日来,夏津县不断加强“三农”支持力度,组织工作人员积极做好农户信息回访工作,分门别类帮助农户联系提供生产技术指导,并组织部分有创业想法、责任心强的农户赴外地考察学习,全力协助农

户从单一的种养业向多元的生态旅游业转型,深入挖掘新市场,并做好市场开拓和销售,当地信用社在确保信贷资金安全使用的同时,进一步提升金融服务水平,有力助推了当地“三农”生产发展。

(张涛)

“双社”模式促进农业发展

夏津县结合当地农民专业合作社发展实际,针对农民专业合作社的生产经营特点,积极推出“信用社+合作社”的双社服务模式,通过信贷产品创新引领农业生产方式,组织形式转变,加大“特色高效农业”、“订单农业”、“农民专

业合作社”支持力度。截至5月末,累计向38家农民专业合作社、286户社员发放贷款2800多万元,辐射带动周边个体工商户和农户2600多户,解决社会剩余劳动力500多户,进一步推动了当地农村产业结构调整和新农村建设。

(田超)

突出生态理念 推动低碳发展

夏津县作为“全国生态文明先进县”、“中国绿色名县”,良好的生态环境成为无价的发展资产。同时,当地信用社加大绿色经济资金支持力度,引导辖内农户、企业进一步强化生态意识,营造浓厚范围,多形式、多层次开展生态文明教育,引导群众增强生态文明意识,倡导绿色健康的生活方式,较好地激

发了全社会保护生态资源、推动绿色发展的积极性、主动性和创造性,使生态效益顺利转化为经济效益。目前,该县被环保部命名为国家级生态示范区,全县共创建省级绿色学校4所,市级绿色学校14所,创建省级绿色社区3处,市级绿色社区24处,市级生态乡镇10处,市级生态村41处。

(张涛)

金融支撑农业产业转型

支持城镇化和农业现代化建设已成为现阶段工作重点之一,夏津县积极引导当地农村发展特色种养农业、非物质文化产业化、农业生态旅游业等现代化农业,大力支持专业合作社、农业产业联盟等新型农业经济体。当地农信社通过积

极创新担保方式,开辟信贷农业“绿色通道”等有效措施,着力拓展支农服务覆盖面,强化带动当地城镇化和农业现代化发展中的支撑作用,有效满足了该县由传统农业向现代农业转变的资金需求。

(孙萌萌)

吹响家庭农场发展“集结号”

今年以来,夏津县广泛宣传发动,采取分发宣传资料、开展专题讲座、实地走访农户等形式,宣传鼓励发展家庭农场的政策措施,申请注册程序及经济价值,引导符合条件的农村市场经营主体向家庭农场转变。当地信

用社积极提供资金支持,简化流程,提高效率,助力家庭农场的快速、全面、健康发展。截至目前,新增办理家庭农场营业执照18件,注册资金2900万元,开展上门帮扶40余人次,提供创业指导服务200人次。

(田超)

为青年搭建逐梦舞台

近日来,大学生毕业就业在即,夏津县农信社主动走访对接当地人社局就业办,对本县大学生情况调研摸底,对准备自主创业的大学生进行实地走访,了解其创业项目信息和可行性,为提供资金支持做好基础工

作。同时,他们创新贷款品种,出台符合实际的管理办法和优惠政策,凡辖内大学毕业生,有干事创业意愿的,在征得家长同意和具备担保条件的前提下,均可申请资金支持,使更多大学生实现了自己的创业梦。

(张涛)

支持生态旅游打造新增长极

夏津县古楸树群,已有600多年历史,面积12.8万亩森林,百年以上古树3万株,在保护生态中开发、在开发中保护生态,以生态旅游打造县域经济新的增长极是夏津县战略发展规划之一。当地农村信用社抢抓机遇,强化措施,从民生的角度去找路子、想办法,贴近当地实际,制定扶持政策,丰富业务链条,引导农

民群众发挥主观能动性,与农户利益共享,实现互利共赢。目前,香雪园、楸果园、游乐园、佛教文化园等10多个各具特色的景区建成;梨花节、楸果文化生态采摘节、金梨采摘节3台好戏轮番上演……短短几年时间,黄河故道森林公园便跻身国家4A级景区,年吸引游客超百万,旅游综合收入超2亿元。

(孙萌萌)

多措并举引导农民专业合作社发展

近年来,我市农民专业合作社取得了长足发展,以夏津为例,当地以种植、养殖、林木等为主的农民专业合作社已初具规模,当地有关部门积极探索新方式、新渠道,积极鼓励农民加入农民专业合作社,走绿色经济与农业休闲相结合的生

态之路,不断改善乡村环境,有力推动了当地农业结构调成,有效促进农业产业化进程,同时,当地信用社不断加强信贷支持力度,为农户架起致富桥梁,使农民实现了由“单兵作战”向“军团作战”的转变,社会效益日益显现。

(张涛)

“金融套餐”助小微企业做大做强

当前小微企业融资难的问题成为了制约发展的瓶颈,夏津县相关部门组成小微企业服务宣传推介组深入当地各大小微企业密集开展服务小微企业宣传咨询和推介活动,先后向近百家小微企业宣传推介和营销特色信

贷产品,发放各类宣传资料近万份。当地农信社采取多种有效措施,推出“金融套餐”,提升金融服务水平,确保小微企业贷款在各类风险可控的前提下,缓解小微企业融资难问题,有力支持小微企业做大做强。

(田超)

夏津特色农企稳步发展

近日来,夏津县特色农业发展日益向好,以农信社为首的银行业机构积极与政府对接,主动走访特色农业龙头企业、农民专业合作社,实地到农户家中调研,同时,扩大与担保公司业务合作覆盖面,采用

“公司+农户+担保公司”融资模式,对信息不对称、财务不健全、抵押物价值有限的企业,采取担保公司保证方式,大力提供资金支持,有效解决经营周转中的资金需求,走上特色发展之路。

(孙萌萌)