

滨州移动“无线城市”杯暑期营销秀

热烈祝贺滨州移动用户突破300万

孩子们PK起来 卖报更有劲了

本报8月11日讯(见习记者 王领娣) “妈妈,这边没人买了,我们赶紧去那边看看。”小报童张淑婷一边指着对面的商铺,一边加快脚步过马路。原来她正在和小伙伴pk,看谁先把10份报纸卖完。

穿梭在商铺中间,张淑婷虽然不断被拒绝,但却没有表现出丝毫的气馁。“我现在就想赶紧把这些报纸卖出去,每当别人拒绝买报的时候,我就想我们也有拒绝别人的时候,这很正常的。”小报童张淑婷一边走一边说,“我还得和我同学比赛呢,我可不能沮丧,要不就输给他了。”一直在一边陪着的妈妈说:“今天早上领回报纸,张淑婷就和小伙伴说好了,谁先

卖完就打电话告知,没想到她还真较起劲了。”

现在“资深”小报童孙超第三期第一周平均卖报量是220份,而他第一期的平均卖报数是40份。“我是在与其他小报童pk中逐渐成长起来的,开始的时候我只订二三十份。要不是在第一期的时候想赶超吕炳昆,我也不会发现原来我的潜力这么大。”孙超坦言。

一些小报童的家长也表示,孩子经常与同班的小报童比较谁卖得多,如果卖得不如同学多,第二天能明显感觉出孩子卖报更带劲了。“孩子能有这种积极进取的心,我真的感觉非常欣慰。”一位小报童的家长说。



走在卖报的大路上。 本报见习记者 王领娣 摄

“移动”排行榜		
孙超	滨城区第一小学	300份
张艺萱	滨城区第一小学	200份
曹诗宜	滨城区第一小学	150份
韩伊诺	滨城区第一小学	100份
高润涵	滨城区第一小学	100份
王珂璿	滨城区实验小学	70份
李晓娜	滨城区第四小学	70份
刘童飞	滨城区第六小学	60份
崔一鸣	滨城区第三小学	40份
徐梓涵	滨城区第一小学	40份
张淑婷	授田英才学园	40份

“无线城市”相关链接:滨州无线城市门户网站是滨州移动全力打造的滨州本地信息门户,可查询天气预报、五险一金、交通违章、路况信息、水费电费等。登陆 binzhou.wxcs.cn 或手机登陆 binzhou.wap.wxcs.cn, 用手机号码即可轻松注册。

“黄蓝两区中小微企业记者行”之走进山东滨州宝捷汽车销售服务有限公司 滨州宝捷用品品质制胜鲁北汽车市场

一家老牌汽车销售服务有限公司经过18年潜心发展,从最初的一家售后服务站到如今5家4S店,山东滨州宝捷汽车销售服务有限公司用精益求精的品质和服务在当地汽车市场树立起了良好的口碑和信誉。今年1月6日,一汽大众无棣腾翔4S店开业运营,之后又拿下了广汽菲亚特滨州店及一汽大众广饶店项目授权,目前两店均在筹建当中,预计分别将于今年年底前及明年上半年开业运营,这标志着滨州宝捷在滨州汽车领域再登高峰,不但扩展了公司产品架构,也在品牌发展中取得了重大突破。

本报记者 李运恒 通讯员 路吉森

18年踏实进取相继建成5家4S店

据了解,1995年,滨州宝捷公司前身滨州地区轿车修理厂挂牌成立,主要经营小汽车修理及配件销售业务;1997年12月,与一汽大众公司正式签订合作协议,成立一汽大众滨州售后服务站,同时兼营汽车销售业务;2004年,公司正式成立销售部,全面开展汽车销售业务,全年共销售一汽大众系列轿车683台,销售收入7434万元,汽车销售实现质的飞跃,品牌发展也进入快车道;2005年,在集团公司支持下投资700多万元对原一汽大众售后服务站进行升级改造,建成滨州首家一汽大众标准化4S店,同时正式更名为山东滨州宝捷汽车销售服务有限公司,同年又与长安汽车公司签定协议,正式成为长安微车代理商(现已终止合作);2007年,与长安轿车合作,

成立宝捷长安轿车4S店;2010年,再次获得一汽大众授权,成立滨州腾翔汽车销售服务有限公司,同年又成立滨州腾翔长安轿车4S店,网络布局快速扩张;2011年,成立装具部,积极拓展汽车后市场,现已成为新的利润增长点;2012年底,积极筹划成立二手车业务部,继续加大汽车后市场开发力度,现已初具规模。

2013年1月6日,一汽大众无棣腾翔4S店开业运营,滨州宝捷公司规模又上了一个新台阶;2013年公司品牌发展取得重大突破,相继拿下了广汽菲亚特滨州店及一汽大众广饶店项目授权,目前两店均在筹建当中,预计分别将于今年年底前及明年上半年开业运营,这对优化公司产品架构和网络发展都具有至关重要的战略意义。

优秀团队成熟理念筑起发展基石

近几年汽车市场蒸蒸日上,市场竞争愈发激烈,品牌影响力要持久就必须有更加完善的管理及服务。据了解,滨州宝捷公司始终坚持以安全生产为企业经营管理的基础,建立了从公司管理层到一线员工的安全生产目标管理责任体系,从上到下层层负责,把安全责任分解到每位员工,落实到每个经营管理环节。这种管理模式也得到了社会的认可,滨州宝捷公司连续三年获得质量信誉考核AAA级,并获得了2009—2010年度山东省汽车维修行业诚信企业荣誉称号。为了保证公司发展,滨州宝捷每年都根据工作需要制定人才招聘计划,人员数量稳定增加,员工结构不断优化。滨州宝捷现有员工236人,其中本科及以上学历34人,大专学历78人,中专及技校学历95人,高中及以下学历29人。经过多年的发展、磨砺,滨州宝捷打造出了一支拼搏进取、团结协作的职工队伍,这为公司进一步提升服务质量及客户满意度提供了有力的保障。

为了适应汽车维修行业竞争日趋激烈,技术含量日益增加的市场环境,滨州宝捷公司积极派遣人员参加厂家组织的培训项目,力求掌握最前沿的技术信息和更先进的技术成果,争取每年服务技术都能上一个新台阶。滨州宝捷每月都组织维修人员和服务顾问进行技术培训,并进行实战演练和分组竞赛,为服务质量的提高奠定了坚实的基础。

同时,滨州宝捷还严格执行厂家“严谨就是关爱”的服务理念,力争把工作做到最精细最严谨。公司一直贯彻“一明七到”的经营理念,即明确目标、责任到人、激励到位、沟通到心、跟踪到日、监控到周、评比到月、分享到岗,充分体现出滨州宝捷公司上下精益求精的工作态度以及扎实稳妥的工作作风。

据统计,滨州宝捷2012年销售车辆5783台,维修车辆30000余台次,实现营业收入54131万元,较去年增长近四成。越来越成熟的管理,越来越贴心的服务,让滨州宝捷在发展的道路上更加踏实迅速。

展示企业风采助力黄蓝两区

主办: 滨州中小企业局

中小微企业记者行

招商银行

CHINA MERCHANTS BANK

因您而变

招行生意贷

“贷”来好生意!

电话申请: 95555-8

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

2013山东·滨州 黄河三角洲 秋季大型车展

主办单位: 滨州市人民政府 承办单位: 滨州市旅游局 齐鲁晚报·今日滨州

举办时间: 9月6日--9月8日 举办地点: 滨州国际会展中心

官方网站: 齐鲁晚报·今日滨州 binzhou.qilwb.com.cn/ 招商电话: 0543--3262626

黄河三角洲

2013.9.6-9.8 车展

打造黄河三角洲品牌展会, 服务滨州及周边大众 进一步繁荣黄河三角洲汽车市场, 推动汽车消费新理念