

犯案逃跑,还敢去交警队要车

菏泽一男子涉嫌骗贷被通缉,后酒驾弃车逃跑,去交警队要车被抓

本报菏泽11月7日讯(记者张继业 通讯员李增强) 骗取抵押贷款20万元后逃到外地被网上追逃,后遇到当地交警查酒驾而自己属于酒后开车,情急之下弃车逃走。过了两天,存着侥幸心理到交警队要车,结果被当地警方抓获。11月7日,菏泽开发区警方依法对祝某提请逮捕。

据犯罪嫌疑人祝某交代,2011年他因为做大蒜生意赔了钱,就想到租房子骗取抵押贷款的歪招。2012年2月,其在菏泽城区租了一套房子,接下来便伪造了房主的身份信息和房产证,用房产证作为抵押,从一家担保公司贷了20万元。20万到手后,祝某拿出12万多元还账,2万多元偿还了担

保公司的利息,剩下的钱都用来吃喝了。

祝某称,知道自己骗贷违法,就换了手机,跑到了江苏。2012年6月,贷款担保公司因祝某借款逾期未归还且不知所踪,遂将抵押房产收走。房主得知情况后,和担保公司一起向开发区警方报案。开发区公安分局经侦大队调查确定祝某

作案,以涉嫌诈骗犯罪将祝某上网追逃。

今年10月28日,祝某开车遇到江苏当地交警查酒驾,因为当时喝点酒同时也知道自己是网上通缉的逃犯,当时便选择了弃车逃跑。10月31日,祝某又心存侥幸到交警队要车,结果让交警抓住移交至菏泽开发区警方。

冒用他人身份信息 换来行政拘留和罚款

本报菏泽11月7日讯(记者赵念东 通讯员陈爱霞) 菏泽一市民冒用他人身份证,利用其身份证信息骗取社保养老金2520元,4日,当她到丹阳派出所办理重户销户时被民警发现,最终将其行政拘留十日并处罚款1000元。

4日,丹阳派出所户籍民警为一名叫张菊兰的市民办理重户销户时,核实发现,其真实姓名竟系王兰英,冒用张菊兰的身份信息办理身份证,该户籍民警遂联系值班民警,将其抓获。

经审讯得知,王兰英户籍所在地为山东巨野县,在其老伴过世后嫁给了菏泽开发区丹阳办事处社区居民赵某,赵某的妻子张菊兰过世不久,王兰英发现,张菊兰的户口没有注销,于是,在2006年3月冒用已故张菊兰的身份信息办理了一张身份证,并于2009年12月份开始利用张菊兰的身份骗取社保养老金至今,共骗取养老金2520元。

现违法人员王兰英对其违法事实供认不讳,分局依法对其行政拘留十日并处罚款1000元。(文中人物为化名)

盛会开幕

一台织布机勾起了不少群众的回忆,江米人、木雕、二洪拳等非物质文化遗产更是让群众看到曹县的文化底蕴。这是曹县第二届物资文化交流会文化旅游展区呈现的盛宴。

7日,物资文化交流会在马金凤大戏楼开幕,此次交流会将于16日闭幕。共持续10天时间,4大板块、36个小的活动保证让参会群众大饱眼福。

从安徽宿州赶到曹县参加交流会的朱学领此次带来了300余块奇石。尽管是第一次参会,但他还是充满信心,并表示今年如果销售得好,下年还会再来。本报记者 李德领 摄影报道



苏宁线上线下双轮驱动,推动网购节转变为O2O购物节

O2O——这个国人在一年前还很陌生的词汇,如今的呼声渐高。截至目前,国内已有多家零售商试水O2O模式,一大批传统电商及实体零售企业的转型创新,极大地带动了零售市场的繁荣。尤其是以苏宁为代表,线上线下全渠道的零售商围绕自身优势,创新转型,成为率先推动O2O互联网零售模式的先行者。今年以来,苏宁从云商模式的推出,双线同价的持续实施,从流量到移动入口的争夺,再到O2O模式的建立,正是得益于线下与线上融合后双边渠道的优势。相关专家分析,随着O2O零售模式逐渐深入人心,今年“双十一”有望从单边的网购节走进线上线下融合的O2O购物节的新时代。

O2O模式推动零售业变革转型的第三次浪潮

中国零售行业历经上世纪九十年代末连锁经营蓬勃发展的第一次

转型变革的浪潮,以及互联网技术的应用进入零售领域后电子商务的第二次变革浪潮。在面对全球化竞争、互联网技术快速发展的今天,中国零售业又一次被推上风口浪尖。

“将线上的便利性与线下的体验功能进行完美的融合,将互联网的技术应用与零售核心能力进行充分的对接,从而更好地满足消费者的需求和供应链的优化,形成可持续发展的商业模式,这就是苏宁要追求的互联网零售模式。相对纯电子商务这种过渡性的商业模式,互联网零售模式将会是未来相当长的时间里零售业转型变革的方向”,这是苏宁云商集团董事长张近东在近期一次公开的演讲中对互联网零售的解释。

身为中国商业领域的领军人物,张近东首次将互联网技术支撑下的O2O模式定位成现代零售业变革转型第三次浪潮的根本性举

措,此番宣示无疑值得零售业“小伙伴们”细加掂量。苏宁云商“一体两翼互联网路线图”的公布,不仅标志着苏宁互联网转型的整体路线图已经清晰,也让广大投资者理清了苏宁今年以来一系列大动作的真正目的,可以吃下定心丸的静待相关细则的陆续落地,坐看中国零售业变革转型的新浪潮。

线上与线下“双轮驱动”推动网购节转变为O2O购物节

就市场来看,以单一的线下实体店模式或传统网购模式为代表的单边消费渠道已经过时,店面的体验功能与线上的购物便利性,容易形成“鱼和熊掌不可兼得”的尴尬。而O2O模式是强调线上线下融合、多终端互动的全渠道经营模式,免去传统电商因为体验缺失和无法提供售后等存在的疑难问题,“线上下单,线下提货;线上比价,线上下单;线下体验,线上购物”真正实现选

品、支付、配送多渠道融合,显然更符合消费者的真实意愿。

在这方面,零售界的大佬们也逐渐有了清醒的认识,10月17日,本土最大百货企业之一的银泰商业集团与天猫宣布达成战略合作,初步探索商业零售线上线下O2O融合发展。银泰商业集团CEO陈晓东向媒体坦言天猫与银泰双方目前在系统层面、库存、会员、服务流程等方面还不完善,只有打通线上线下的管理系统、商品信息库存、物流、会员权益、支付,最终达到打通服务环节才是真正意义上的O2O。从现阶段来看,这种电商企业与传统零售业的合作还停留于浅层次的营销手法上,缺乏制度创新,与苏宁的O2O模式相比,还有相当大的差距。毕竟苏宁线上线下是一家的,整合运作比较容易,效率更高。对此,商务部电子商务专家委员会专家陈曙光指出“与天猫

等纯线上平台相比,苏宁的O2O具有天然优势,也走得更彻底。”

基于上述优势,苏宁近日宣布将于11月中旬推出中国首届O2O购物节,彻底推翻大众对传统网购节的认识范畴,本届购物节的核心关键词为O2O,即打通线上线下,推出无界同步购物模式,苏宁将以自身的1600多家门店和苏宁易购为购物节主会场,通过线上的开放平台使品类裂变扩容及线下联盟商户的优惠资源整合,全力备战苏宁中国首届O2O购物节。

据最新消息披露,苏宁O2O购物节“疯抢云卷”活动会作为预热节目先行开启。此次所发放优惠券之所以称为“云券”,主要是因为此次优惠券的最大特点是双线通用,消费者在苏宁门店领取的云券在苏宁易购也可以使用,同样在苏宁易购领取的优惠券在门店也可以使用,这也是O2O购物节理念的一项具体体现。