

爱心企业家连续十年资助困难户

被他资助过的很多家庭都把他当亲人

本报聊城1月26日讯(记者郭庆文)“不知道他叫啥,但认得,是我大兄弟。”1月21日上午,冠县范寨乡宗堂村79岁的马老太拉着林志国的手,从头到脚仔细端详“大兄弟”是不是瘦了。

从2004年起,山东国冠纺织有限公司董事长林志国已经连续十年为范寨乡十多个村庄、百余户困难家庭送上关怀,每到过年,他都要把米、面、油或现金亲自送到这些困难家庭,让他们过个好年。

“我79岁了,他年年来看

我,比亲人还亲。”79岁的马老太自己一个人生活,林志国俨然已经成了她的家人。“胖了,胖了好。”看着林志国的样子,马老太高兴地说。

“每年都记得我这个老妈妈,去年冒着雪来的,我记得很清楚。”东邢庄村85岁的李玉莲老人说,她连续5年春节吃的油、面都是大善人林志国送的,他是她们那十里八乡的大善人。

林志国告诉她,明年他筹建的孤寡老人护养院就要落成了,到时把老人们接到护养

院,让他们吃上热饭,穿上好衣,安度晚年。

在林庄村,5岁的小圆圆患有脑瘫,接过林志国手中的600元钱,小圆圆开心的玩了起来。孩子的奶奶姚老太说,林志国经常过来看孩子,询问家里有啥需要,家里有事也常常找他解决。

“做人千万不能忘本!”这是林志国常说的一句话,21日上午,林志国走访入户,看望困难家庭和老人。2014年春节前的慰问,涉及11个村,123个家庭,将面粉、花生油、毛巾等

生活用品送给孤寡老人,还给每个特困家庭发了600元过节钱。

“一人富不算富,共同富裕才是福。”林志国说。1月21日上午,山东国冠集团2013年年度总结表彰分红大会召开,向参股农民分红200余万元。

林庄村民林怀民今年55岁,他告诉记者,国冠集团的发展让村民们富了起来。林怀民在厂子里一年能挣两万多元,还种了10亩地,每年的收入不仅能给夫妻两个养老,还能贴补刚在城里买房的女儿。

糖果价格每斤 普涨两三元

本报聊城1月26日讯(记者张召旭) 随着春节临近,糖果迎来一年之中最为畅销的季节。记者22日走访发现,今年糖果每斤价格普遍上涨三元左右,价虽贵了糖果的销量却呈直线上升的势头。

“过年时在家里摆些糖果,寓意着新的一年生活甜甜蜜蜜,还能招待朋友用。”23日中午,在振兴路振华量贩超市买糖果的刘女士说,家里平时不买糖,只有到了春节前才会买一些过年用。今年的糖果比去年贵了,像雅客、金丝猴等比较出名的糖果每斤都在14元以上,巧克力糖果则至少要卖到28元/斤。

“我去年买的奶糖15元/斤,今年已经涨到了18元/斤。”在柳园路一家大型超市买糖果的郑女士说,她在超市里逛了一圈,发现糖果价格都涨了。

龙山商场一家糖果批发零售商店的老板陈先生说,相比去年不同种类的糖果价格涨了三元左右。“春节临近是糖果涨价的重要原因,一般来说,春节期间糖果销量能占到全年销量的一半以上,一些糖果厂家都会在春节前提高价格,春节过后一个月内价格就会降下来。”陈先生说,虽然糖果价格涨了,但销量并没有受到影响,反而呈现出了直线上升的势头。相比之下,散装糖果要比包装好的便宜一些,销量也好得多。



林志国将面粉、花生油、毛巾等生活用品送给老人们。 本报记者 郭庆文摄

把行走当成一种乐趣

ECCO(爱步)强势入驻金鼎购物中心



世界四大休闲鞋类品牌之一ECCO(爱步)已强势入驻聊城金鼎购物中心。ECCO作为全球领先的卓越鞋履品牌,将创新、舒适、时尚完美结合,势必带给水城人民不一样的穿着体验。

据了解,ECCO是世界四大休闲鞋类品牌之一。1963年由35岁的丹麦鞋匠卡尔·托斯比(KARL TOOSBUY)创立。总公司设于丹麦。其基本设计哲学是为顾客设计及制造最舒适的上班、休闲及喜庆节日穿着的鞋类产品;使人们把行走当作一种真正的乐趣。

为了使双脚更加轻松,每双ECCO鞋都最大程度地合脚,以提供双脚自然运动所需要的支撑。另外,柔软的皮革、韧性好的材料,轻便防震的鞋底保证鞋子轻巧,提供最好的舒适度,消耗最少的能量但

能得到舒服的运动。当不再有穿鞋的感觉时,ECCO的目标就实现了。这是ECCO一贯的理念。

在金鼎购物中心一楼ECCO专柜,记者看到,宽敞明亮的店面洁净温馨,货架上排列有序的各大系列鞋款静静地等待着顾客的欣赏;店面的中间摆有方形的货架,不仅有当季新款的鞋子在此展示,还有相匹配的包包与之呼应;在店面的舒服的椅子休息区域,摆放着精心准备的水果、糖块等小零食。

据介绍,金鼎购物中心ECCO店面以突出品牌及主推产品特性为理念,与不同需求的顾客达到完美沟通为目的。在柔美的灯光衬托下,产品系列与独具匠心的装饰空间交相辉映,自然营造出专业卓越的购物体验环境。

“以前早就知道爱步的鞋子,”挑选鞋子的市民刘女士说,“去年生日,我姐姐送了一双爱步的鞋子给我,说爱步的鞋子很舒服,特别合脚,我穿了之后就成了爱步的忠实粉丝了。可惜聊城一直没有爱步专柜。以前我都是在网上买,要么就是让姐姐在济南给我捎回来,爱步入驻金鼎对我来说真的是带来太多方便了。”在店面仔细挑选几双鞋子后,刘女士忍不住赞叹,“不愧是国际品牌,不仅款式新颖,而且也很时尚。休闲区还有免费的水果,真的太贴心了,来这里挑选商品简直是一种享受。”

为庆祝新店开业,ECCO全场货品7.5折优惠。另有部分特惠款2—5折。

(常秀慧)

欢乐迎新春 高兴过大年

桃花仙岛降临金鼎购物中心

马上就要过大年了,大街上逛街购物的市民明显的多起来。每逢过新年,就有“新年新气象”一说,新的一年,什么都要崭新的,衣服要买新的,鞋子也要买新的。近日,为了营造过年的气氛,也给前来购物的市民增添乐趣,金鼎购物中心在西门一楼大厅专门摆放了一座似于人间仙境的“桃花岛”,供市民观赏拍照。

记者在金鼎购物中心看到这座美丽的“桃花岛”,不仅有开满花的桃树,还有一只乌篷船在“碧水”中荡漾。前来购物的市民看到这座“桃花岛”,都不禁的说一句“真漂亮”。记者看到,不少年轻市民以及小孩子都会在“桃花岛”前驻足,拍照留念。

据记者了解,凡是在金鼎购物中心购物满500元送5寸照片一张,购物满1000元送7寸照片一张。关注微信分享活动,集赞送惊喜:集50个赞送聪明树写真一套,集100个赞送聪明树写真两套。(限0-12岁孩子) (常秀慧)

创维连续五年荣获“中国电子信息行业用户满意企业”

近日,为促进电子产品质量和用户满意工程纵深发展,中国电子质量管理协会特举办2013年度中国电子信息行业用户满意评选活动,创维荣获“2013年度中国电子信息行业用户满意企业”。

据悉,自2009年以来,创维已经连续五年荣获“中国电子信息行业用户满意企业”。这是由各省、自治区、直辖市、计划单列市信息产业质量主管部门调查、评价、推荐,经专家委员会参考用户满意指数等数据进行综合评审,最后经信息产业部科技司审核颁发的行业大奖。创维作为唯一一家荣获此殊荣的彩电品牌,并且能够连续五年获此殊荣,与创维近年来在围绕用户价值、服务体验方面的创新与努力息息相关。

科技产品与品质服务完美对接

一直以来,创维始终坚持以品质为基石,致力于研发生产高品质消费电子产品,为广大用户提供卓越的服务体验,凭借产品的持续创新和服务的不断完善支撑企业引领行业发展。创维代表中国品牌首发OLED新产品,标志着创维已率先掌握了下一代显示设备的关键技术,在新技术的研发和产业链整合方面已抢占了先机,进一步巩固其彩电行业技术领导者地位,为其高端品牌策略再下一城。

在加大产品研发力度的同时,创维服务也在围绕用户的需求和体验来进行,集中资源为“体验导向性用户”提供极致体验。一方面,重点围绕4K、天赐系统、云电视用户,专设“高端产品专家客服”,为

其提供涵盖产品功能了解、技术咨询、调试指导及日常维护保养等方面的卓越服务。另一方面,在业内首个推出45分钟高端体验式服务标准。其内容主要包括:1、安装服务:9次测量、定位,分23个步骤,共25分钟。2、体验服务:8次体验,共15分钟。3、保养服务:5分钟,内容涵盖了从进门前的问候,到安装前的开箱、安装过程中的打孔、安装后的定位与卫生清洁,再到增值产品、延保服务产品体验、保养相关常识介绍和温馨告别等。

不断革新服务渠道,打造与用户零距离沟通平台,是创维服务健康持续成长的重要基础。随着微信的迅速普及,掌上服务——微信服

务应运而生。2013年5月,创维果断组建微信服务研究专项工作组,历时3个月,从用户需求、操作体验和界面视觉三个维度设计,于8月初推出了“创维电视”微信公众平台。这是创维在继续为用户提供传统的电话、在线QQ服务的基础上,开通微信服务支持系统,率先在国内彩电行业中采用表单式和点选式操作,界面简洁,操作快捷,所有的服务均能在数秒内操作完成。

全面布局,打造零距离服务

据记者最新了解到,截至目前,创维在全国设立有41个分公司,206个办事处,拥有10000多人的服务队伍,近5000家服务网点。其中,地级城区乡镇市场1600多家,县级城区及乡镇市场近1800家,乡镇农村市场1600多家,这些

服务网点中的近3000家均拥有服务专用车辆,形成了以城区服务网点为中心,周边服务网点为基点的强大而完善的售后网点服务网络,可以快速响应市场的要求,基本实现了服务无盲区,快速响应,及时服务,全力为用户提供便利。

随着4K电视、互联网电视和OLED电视的陆续推出,消费者的诉求也在不断提高,形成了挑战与机遇共存的服务局面,也是考验一个大企业成长的关键,服务的推陈出新显得尤为重要。创维集团(中国区)营销总部用户服务部总监尹占江表示,“此次先进单位荣誉的获得,充分诠释了用户对创维在产品、服务等各方面的高度肯定。创维将再接再厉,为用户提供先进的产品技术和卓越的服务体验。”