

安利挺进体验经济 深化直销核心价值

2013年中国“服务业增加值比重达到46.1%，首次超过第二产业”，未来要“加快产业结构调整”、“鼓励发展服务业”、“要扩大服务消费”。由此可见，服务经济将成为扩大内需、吸纳就业、促进经济转型升级的重要抓手。

年内建成综合体验中心

日前，直销巨头安利宣布将推出系列措施，依托其遍布全国的近300家直营店铺及数十万营销人员，通过基于线上线下的个性化优质服务，全面提升客户体验，并藉此深入演绎直销核心价值，巩固竞争优势。安利透露年

内还将在上海建成安利(中国)品牌体验中心，这也是安利首次将在美国、韩国等成熟市场成功运营的大型综合体验中心模式引入中国。

目前全球经济已经进入服务经济时代，消费者在注重产品性价比的同时，对服务质量和主观体验的要求也越来越高，服务已成为影响消费者决策的重要因素。2014年是美国安利公司创立55周年，基于优质产品的个性化优质服务，一直是安利拓展顾客群体、发掘顾客需求、放大销售机会、实现重复销售、最终锁定顾客的核心竞争力。

直销整合线上线下服务

与当前流行的网购相比，直销的面对面人员服务已经成为重要特色和比较优势。多年来，安利不遗余力地开展营销人员产品及服务技能培训，培养出大批营养、美容等方面的专业人才。加之这些营销人员都与顾客熟识，能够全面了解顾客具体情况和消费需求，因此可以为消费者提供更加贴心的个性化服务。此外，为充分保障消费者权益，安利坚持的退货保障机制，也赢得了广大消费者的信赖。

另一方面，安利也在不遗余

力地发展电子商务，为避免渠道冲突，安利的电商主要针对营销人员和注册会员，对于普通顾客，安利仍然希望由营销人员进行面对面的营销与服务。目前安利中国网络购货比例已占到总销量14%，而在北美这一比例则高达85%。同时安利开发了大量移动端数字化工具、微博微信矩阵，支持营销人员服务和销售，“指尖上的安利”，已成为安利营销人员新的营销模式。

从服务经济到体验经济

一直以为为消费者提供个性化优质服务为宗旨的安利公司，

在发展体验经济方面无疑具有先天优势。这主要体现在，安利营销人员在公司软硬件支持下，依托品类齐全的优质产品和个性化优质服务，为消费者定制品质生活；同时，营销人员通过丰富多彩的营养、美容、运动、文艺、社交、学习活动，为消费者拓展生活空间，丰富生活内涵、定制生活方式。据安利相关人士介绍，在即将开业的安利(中国)品牌体验中心，消费者不仅可以直接体验安利全线产品，还可以带着朋友去聚会，也可以全家一起全面体验“安利生活方式”。

男子不甘给前妻“散伙费”

偷转6000多元网上支付游戏费

本报3月16日讯(记者 赵磊 通讯员 周显江 田中锋)诸城市龙都街道的柳伟(化名)跟前妻宋华华(化名)协议离婚时，柳伟按双方约定付给了宋华华两万元“散伙费”。后来，柳伟不甘心给前妻两万元的“散伙费”，他知道前妻的银行卡帐号和密码，在玩网络游戏时多次使用前妻银行卡上支付游戏费用共计6850元。宋华华发现银行卡上的钱被盗后报警，3月13日，民警将

柳伟抓获。

2012年，柳伟和宋华华经人介绍在短暂的相处后结婚，二人办了一张共用的银行卡，双方都知道银行卡帐号和密码。一年后，新婚的激情与新鲜感过去之后两人开始了争吵，柳伟经常玩游戏，一玩游戏就对宋华华非常冷淡，这让宋华华感到非常愤怒，两人因为此时经常争吵。2013年12月份，柳伟提出离婚。“你给我两万块钱，我马上和你

离婚，房子、家具我都不要，都归你。”宋华华跟柳伟说，柳伟听到后，马上同意了宋华华的要求。

2013年12月25日，柳伟在双方共用的银行卡中存了两万元，然后把银行卡交给了宋华华，并承诺该银行卡以后归宋华华所有。宋华华收到钱之后，就跟柳伟到诸城市民政局办理了离婚手续。

离婚后的柳伟觉得一身轻松，在网吧玩网游的时候想买点

装备，没想到手头上的钱不多了，柳伟越想越觉得给宋华华两万元钱自己吃了亏，在手机上打开购买网游装备的界面，用给宋华华的银行卡上的钱购买了游戏装备。此后，柳伟多次用给宋华华的银行卡支付游戏费用。

2014年3月12日，宋华华准备取钱用，却发现银行卡中有六千多元不翼而飞，宋华华第一反应就是银行卡内的钱被盗了，她赶紧打110报了警，警方根据这

一情况开展了立案侦查。办案民警通过网上交易平台查到了进行交易手机号，该手机号的户就是柳伟，警方将目标锁定在了柳伟身上。2014年3月13日，民警将涉嫌信用卡诈骗的犯罪嫌疑人柳伟抓获。经审讯，柳伟交代自2014年1月15日至2014年3月8日，多次使用宋华华银行卡支付游戏费用共计6850元。

目前，犯罪嫌疑人柳伟已被取保候审。