

高考“解压游”渐热,高校游成首选

业内人士预计6月初将迎预订高峰,国内京、沪、厦门等地受欢迎

本报5月23日讯(记者 樊舒瑜 见习记者 马玉姝) 高考后旅游放松是很多学生的选择,23日,齐鲁晚报记者从淄博中心城区多家旅行社了解到,高考后就是端午假期,已有学生家长咨询“高考后旅游”,预计6月初至6月中旬将会迎来预订高峰。

据淄博国际旅行社的相关工作人员介绍,大多数家长为了让学生提前感受大学氛围,开阔视野,多会选择游学形式,以大学城、夏令营和知名企业所在地作为目的地,以往5月中下旬会迎来一个“高考后旅游”的预定高峰,目前,咨询的家长比较多,

预订的相对少一些。“根据往年经验,如果家长带孩子出行,多会选择高校游,带孩子去北京,看看清华、北大。选择北京、上海等高校游的一般是双飞,很多学生都是第一次坐飞机。”

据淄博青年旅行社的工作人员介绍,目前来咨询的家长还

是比较多的,从目前的咨询情况看,家长选择中长线相对较多。考虑到暑期机票价格偏高,国外中长线价格降低,出境旅行相对划算。目前日本、韩国和巴厘岛等地最受欢迎,美国、加拿大等长线游则非常实惠。国内旅行则为草原地区和厦门等地较为受

欢迎,预计今年6月初到6月中旬期间会迎来“高考后旅游”的预订高峰。

此外,齐鲁晚报记者了解到,为了让孩子轻松迎接高考,家长们的“高考消费”渐趋理性,保健品、考试文具等销量未见爆发性增长。

淄博集中整治旅游包车客运市场,目前已查处12辆违规车 非法营运客车遇查想逃被拦停

本报5月23日讯(记者 李洋 通讯员 郭奎 孙梓轩) 随着旅游旺季的到来,淄博市交通运输监察支队集中开展旅游包车市场秩序专项整治活动,截至目前已查处违规旅游客运车辆12台。

21日5时,市交通运输监察支队直属二大队执法人员巡查到张店联通路与西五路附近时,发现一辆牌照为吉D23**6的客运车辆正在路边待客,执法人员随即对其检查,发现该车无包车牌,属于违规营运,执法人员依法对该车进行了查处。

当日6时15分,执法人员在张店金晶大道利群广场附近旅游集散点进行巡查时,发现一辆济南牌照为鲁AH1***5的客运车辆,所登记手续,车辆线路两端均不在车籍所在地,随后执



执法人员正在对违规车辆进行处罚。 本报记者 李洋 摄

法人员对其进行了查处;当日7时,当执法人员巡查到张店王舍汽配城附近时,发现一辆辽宁牌照的客运车辆,正在路边上下乘客,当执法人员示意检查时,司

机见状发动车辆想驶离现场,被执法人员当即拦停,经查该车营运线路两端均不在车籍所在地,属于违规营运,执法人员对该车进行了查处。

近千种工艺美术作品亮相淄博

本报5月23日讯(记者 李洋) 第八届中国(山东)工艺美术博览会于5月20日-23日首次在淄博举办,参展品种近千个,设有10余个专业展区。

本届展会旨在弘扬齐鲁传统文化,打造鲁派技艺风格,较

之前7届规模扩大近一倍;其中突出珍品精品区,实用工艺品比例大幅度增多;另外还加入非物质文化遗产项目参展;参展的省市企业、大师数量也大大增加,为参会者提供一个广泛交流与合作的平台。

百余市民捐物,“爱心小屋”汇爱心

本报讯 20日,张店区南定镇精准扶贫和谐“爱心小屋”揭牌,部分贫困户现场选取了爱心捐赠物品。

本次活动接受100多位爱心人士捐赠的300余件物品。

“爱心小屋”建立了捐赠长效机制,随时向社会爱心人士敞开大门。贫困户可根据生活需要在以后每个月10日、20日、30日都能够来到“爱心小屋”选取中意的物品。(孙琦 王凯华)

挂失

山东金点子广告传媒有限公司淄川分公司丢失组织机构代码证正本 号码为67921249-8,声明作废

中国银行淄博张店支行

借力渠道智能银行提质增效

互联网金融的快速发展,对银行的网点转型和渠道建设提出了更高的要求。互联网是工具,而非产品,如何借力渠道,实现银行网点和电子渠道的协同发展,通过网点智能化改造,寻求线下和线上渠道的结合点,如何优化服务流程,精准服务定位,摸清客户需求,提升客户体验,这无疑是在摆在基层网点面前的一项重要课题。

中国银行淄博张店支行

深入贯彻落实总行智能化网点建设工作要求,整合支行的人力资源和服务流程,积极参与与智能网点的升级改造,作为淄博分行首批智能化网点通过验收,并在省行智能化网点的现场验收中获得满分。通过智能化网点的升级改造,支行实现了提质增效。

准确定位差异管理,转变员工服务理念。张店支行明确了智能银行建设的具体目标,及时将智能化银行建设的理

念传递到每位员工,使员工真正看得明白,想得清楚,主动参与到机构的成长中来。支行实行差异化管理,将客户经理、大堂经理、理财经理等人员作为厅堂以及外拓服务的主力,而柜员岗位以及后台事中岗位则作为运营服务保障团队,各项工作明确责任、落实到人。

催生内生动力,提升员工服务动力。张店支行借助对网点物理渠道与功能分区、设备

布放及人员配备标准等要素的再整合,重新明确了员工岗位职责,强调岗位协作联动,注重挖掘员工内生动力,借助积分考核和文明优质服务两大抓手,真正从激发员工积极性的角度出发,为支行业务发展带来源源不断的动力。

用好厅堂阵地,提升客户服务质量。为适应网点电子渠道化进程,张店支行压降柜台人员数量,在人员紧张的情况下,抽调一名柜台人员担任大

堂经理,充实厅堂营销力量。针对支行社保老年持存折客户较多的现状,不定时开展厅堂微沙龙,开展老年客户的存折转卡的约转工作,极大地减轻了柜台压力,提升了迁移率。对中高端客户提供服务绿色通道,着力提升客户体验。通过实行柜台、大堂经理和理财经理的厅堂联动服务,用好厅堂阵地,客户服务质量进一步提升。

(宋琦)