

这家苹果授权店是如何炼成的

本报记者 孟杰

“买苹果产品认哪家?”懂行的人肯定会首选亿维。2008年就与苹果产品结缘,到2010年得到苹果公司的官方授权,亿维的这段道路走得踏实而坚定。作为济宁唯一一家IT授权经销商,山东亿维信息科技有限公司见证了济宁乃至整个山东市场的苹果产品进军状况。已经在全省拥有33家苹果产品授权门店的亿维,风华正茂,用优质的产品、完美的售卖体验和优良的服务不断在市场上开疆辟土。

售后可延保至两年

“iPhone7相机新加入了光学防抖功能,光圈也提升了,拍出的照片饱和度比较高。”看客户对自己的介绍还是有些迷茫,工作人员干脆拿苹果6s和苹果7各拍摄了同一件物品,开始通过照片对比让用户更加了解自己的手机。“如果还有什么不明白的地方您可以下载我们的mycoach私教软件,网上预约后就可以享受免费的一对一私教服务,到时候苹果任一款产品的性能您都可以学习了解。”

一对一的店内私教服务,这在苹果的授权经销商那里才享有的独有服务。在济宁,提供此服务的也独有山东亿维信息科技有限公司这一家。“独家苹果授权经销商”也让亿维成为了济宁乃至山东省内购买苹果产品的首选之地。

紧挨着苹果产品销售区的是苹果售后服务区,这样

高规格的店面,亿维在山东省内已经有两家,且济南的店面场地也正在审批中。拓展销售服务一体化的店面也是亿维目前的发展和努力方向。

“我们的产品品质首先是有保障的,我们有专业培训的团队,所有团队成员都经过了苹果公司的认证。”山东亿维信息科技有限公司的常务副总经理田瑞波称,除了产品的质量和高素质的团队,苹果授权经销商还可为苹果产品使用者提供良好的售后服务体验。“经鉴定只要是正品,凡是在保内非人为损坏的苹果产品我们都可以进行免费维修,在授权店内购买苹果产品的消费者加购一张服务卡的话,保修期还会延长至两年。”对于动辄几百甚至上千元的产品维修费,这项服务深得果粉们的推崇。

用实力和潜力拿下授权

据《每周电脑报》1998年



目前亿维已经成为苹果手机授权商。本报记者 孟杰 摄

第04期报道,中国从那一年起,将成为继美国和日本后苹果的第三大市场。当时的亿维已经走过了6年的发展之路,在全省迅速布下了30多家IT产品零售店面。年纪轻轻又有胆有识的亿维敏锐地嗅到了这个商机,在2008年开始涉及苹果产品业务,找寻苹果产品的销售渠道,这一年,亿维与苹果开始结缘。

通过分销的渠道足足积淀了2年,山东亿维信息科技有限公司在2010年终于拿下了苹果公司的授权经销商,当时在整个山东省独此一家。一个开在三线城市的公司拿下了苹果的授权经销,这在当时的市场上,还引起

了不小的轰动。“想拿到苹果的授权,是相当不容易的,公司实力、经营理念、公司信誉等等都是苹果公司考察的标准,授权店内的装修布局和风格也都得通过苹果公司的认可。”田瑞波称,那一年拿到苹果的授权,对公司来说也是一个大突破,公司与苹果缘分也愈加深厚。

2011年,iPhone4S首发,作为山东省独家苹果授权经营店,亿维拥有了第一次真正意义上的苹果手机首发权,也见证了第一批果粉排队购机的盛况。“店里每天8点半开门,开门前门外就已经排了很长的队伍,每天的售机量都能达到100多台。”

2012年,iPhone5首发,为了更好的满足果粉们的购机需求,亿维开始在全省大范围的扩展建店。2013年,iPhone5s首发,新推出的土豪金款点爆了果粉们的热情,亿维全省40多家店面联动,仍是供不应求。2014年,iPhone6上市,亿维拿到了可以在Shoppingmall内开店的资格,业务扩展迅速,2015年,iPhone6s首发,由苹果公司自己设计装修的体验店在全省迅速布局16家,而发展到目前,这种高规格的店面已经发展到19家。亿维与苹果的缘分也在不断续写着……

发挥保险功能作用,全力助推脱贫攻坚

保险公司组团为脱贫攻坚上“保险”

本报记者 张夫稳

日前,济宁市保险业助推扶贫工作推进会召开。近年来,全市保险业结合济宁实际,积极履行社会责任,参与社会管理,服务保障民生,服务经济社会大局,紧紧抓住“精准扶贫、精准脱贫”这条主线,不断创新保险产品和业务,积极开展助推扶贫脱贫攻坚业务,取得了一定成效,涌现出一大批可复制推广的经验典型。

推进涉农保险 减少因灾致贫返贫

在市政府有关部门配合支持下,中国人保、中华联合、安华农险、太保财险、国寿财险、泰山财险等公司积极开展三农保险业务,政策性农险险种达17项,涵盖冬小麦、玉米、大蒜、棉花、蔬菜(瓜果)大棚、能繁母猪、肉牛、育肥猪、奶牛养殖、苗木火灾、林木保险、苹果、桃、公益林、商品林等农产品。

截止到今年9月底,全市种植业保险承保219.49万户,承担风险保障29.18亿元;养殖业保险承保6311户,1家牧场参与承保,承保风险保障5.7亿元;经济林作物保险507户参保,承担风险保障0.35亿元。同时,围绕着种植户农产品价格,开展了大蒜价格指数、蔬菜目标价格、马铃薯价格指数保险业务,全市5.41万户参保,承担风险保障129.87亿元。

做好大病保险 防止因病致贫返贫

中国人保开展了新农合大病补偿、职工补充医疗、医疗责任保险,全市已有25.93万人、73家医疗机构参保,承担风险保障907.99亿元;中国人寿长期开展女性安康保险、银铃安康保险,全市42万余人受益。

同时,中国人寿立足国务院扶贫办领导小组办公室与中国人寿总公司部署的《扶贫小额保险合作协议》,深入探讨保险扶贫脱贫工作方法、路径,深化政保合作,创新民生保障。目前已与济宁六个县区开展扶贫保险工作,实现建档立卡贫困人口5.73万人,承担风险保障14.11亿元。

发展民生保险 兜住各类风险底线

中国人寿、中国人保、大地财险、阳光财险开展高危人员意外险、安全生产责任

险。全市有1189家企业,527人承保,承担风险保障129.87亿元。中国人保承保的治安保险,全市40多万人参保,承担风险保障88.72亿元。中国人寿、中国人寿承保的建筑工人团体意外险、建筑工程险,420家企业,527人参保,提供风险保障15.74亿元。国寿财险、长安责任保险承担的公众责任险,54家企业参保,提供风险保障1.81亿元。同时,长安责任保险开展了食品安全责任险,22家企业参保,承担风险保障10.74亿元。上述保险业务的开展,在助推扶贫脱贫、促进济宁经济发展、社会和谐中发挥了重大作用。

“亮剑”脱贫战场 保险向贫困宣战

济宁市保险行业协会会长焉立迎介绍,保险本身是一个扶危济困的行业,直接面向的就是最广大的贫困人口和社会弱势群体。保险与扶贫具有天然的内在联系,有着独特的体制优势:通过



济宁市保险业助推扶贫工作推进会现场。本报记者 张夫稳 摄

保险市场化机制,对受灾贫困人口进行精准补偿,实现对贫困的精准祛除和赔款的“点对点”滴灌投放,有助于提高扶贫开发的科学性和精准性;通过保险的大数法则和风险分散机制,放大保险资金使用效应,在更大范围内实现扶贫开发资源的优化配置;除灾害补偿外,保险所具有的增信功能,可以帮助贫困户更便捷的获得贷款,通过保险资金运用,可以帮助贫困地区从“输血式”发展向“造血式”发展转变。

此外,积极探索推广“保险+银行+政府”的多方信贷风险分担补偿机制,积极发展扶贫小额信贷保证保险,为贫困户融资提供增信支持,增强贫困人口获取信贷资金发展生产的能力也是脱

贫攻坚战的重点任务。通过农业保险保单质押贷款保证保险、土地承包经营权抵押贷款保证保险、农房财产权抵押贷款保证保险等方式,拓宽保险增信路径,引导信贷资源投入。

焉立迎说,在脱贫攻坚战中,济宁市保险业将积极建立与市委市政府脱贫攻坚战略部署相适应的保险服务体制机制,形成商业性、政策性、合作性等各类机构协调配合、共同参与的保险服务格局。“充分发挥保险功能作用,大力发展满足贫困人口个性化和灵活性需求的保险业务,努力实现贫困地区保险服务到村到户到人,确保贫困人口‘愿保尽保’,使贫困人口生产生活得到现代保险全方位保障。”