

由“卖煤炭”向“卖服务”转变 柴里煤矿商品煤销售连创新高

■ 刘光贤

进入下半年,山东能源枣矿集团柴里煤矿商品煤销售连创新高。7月7日至9日,连续销售商品煤 32238 吨,9日更是创出建矿以来单日销售 13906 吨的最高纪录。今年以来,该矿累计销售商品煤 140.69 万吨,完成全年目标的 80.6%,产品合格率达 100%,牢牢把握住了销售工作的主动权。

在当前复杂多变的市场形势下,这是一组令人欣喜的数据。随着煤炭市场竞争越来越激烈,如何把生产出来的煤炭销售出去,实现产销平衡,成为各煤炭企业面临的一大难题。柴里煤矿不等不靠、主动作为,围绕建设“实优强富”新枣矿的总体目标,以市场为导向,以客户为中心,以质量为诚信,以效益最大化为目标,坚持“灵活高效、舞好龙头”的经营理念,强化与客户沟通交流,由原来的“卖煤炭”向“卖服务”转变,打出了一场漂亮的煤炭营销攻坚战。

库存拉起红线警报

自3月下旬开始,矿井受地质条件影响,煤质变化较大,煤炭产品一度出现滞销,库存上升,全矿库存一度达到近7万吨,严重影响矿井正常生产。

一旦矿井停产,井下采煤机、液压支架、高防开关等大量采掘设备将被闲置,大幅度增加吨煤成本。大量煤炭在煤场堆积,风吹日晒,给矿井环保治理、社会治安带来诸多不便。

同时,我国已经进入传统用煤淡季,特别是伴随着钢铁、焦炭等下游大宗商品市场价格呈现走低趋势,后期承压或将加重,形势不容乐观。是主动出击、寻求突破还是听天由命、处处被动?柴里人毅然选择了前者。

为有效规避因地质条件变化对原煤质量带来的影响,该矿持续放大“以产促销、以质促销、产销联动”的协同效应,把源头管控提煤质作为开拓市场的有效手段,深入剖析前期生产、煤质、洗选、销售各环节工作成效,从生产源头上落实过断层预分析、多轮循环放煤等管控措施。加强煤质预测预报,加大地质构造分析力度,对于特殊区段每天绘制开采层图,指导现场生产。根据煤层赋存情况,合理选择与煤层厚度相适应的采煤工艺和开采设备,超前做好技术提质措施。加强原煤手选拣矸力度,对拣矸环节实行计量考核,制定奖惩制度,提高选矸效率,今年以来,原煤准备系统共拣选矸石近6万吨,确保了入洗原煤质量。

在确保升井原煤全入洗的前提下,充分发挥重介、浮选扩容技改效能,强化洗选流程管控,加大精煤灰分、水分、洗混发热量、煤泥发热量、矸石发热量等技术指标的考核力度,稳定了精煤质量,较好地满足了客户需求。今年以来,精煤回收率超集团公司考核指标 5.5 个百分点,实现洗煤增收 4300 余万元。

“抓好煤质管理就是提升企业的战斗力,我们对自己严一点,客户就会对产品多一分满意,才能真正达到以质促销、以质增效的目的!”柴里煤矿矿长李文表示。

“八百里加急”的 96 个小时

为打开煤炭销路,自7月4日起,柴里煤矿主要领导带领运销科负责人,先后辗转本地焦化厂进行了走访,连夜赶往临沂,次日走访了山东盛阳,然后到江苏、湖北等地进行洽谈交流,连续四天四夜,对重点客户、战略客户和新发发展客户进行了走访沟通。

历时 96 个小时,马不停蹄赶往山东、江苏、湖北等地,行程 2000 多公里,走访沟通 8 家用煤客户……

时间紧、路途远、任务重,必须以最短的时间发挥最高的效率。早达成协议一个小时,早发走煤炭一吨,矿井生产就能早一分、多一分正常运行的保证。每到一处,他们不顾舟车劳顿,到达考察厂家就立即进行查看煤炭使用情况,倾听意见建议和客户需求,采取针对性措施进行产品优化。有时为了赶时间,在一个用煤客户企业参观调研完,就立即奔赴下一个客户企业,几天不能回家成为常态。

精诚所至,金石为开。用煤客户也被柴里煤矿所坚持的以客户需求为宗旨、以煤质保

理者能够真正的做到实时关注和监控楼盘的销售情况,从而做出有效的调整。

对于传统的房地产公司,企业内部的关系也都是相互独立不互通的,售楼处在、售后中心彼此没有真正的形成一个链条。售后不了解售前,售前不管售后,这些都是传统模式的弊端。讯息不能真正互通,服务就难以做到极致。蓝光创立网络公司就是为了改变这些问题,让售前售中售后变成移动的及时的,你提出问题,提出想法,想要选择一个什么样的小区,什么样的位置,在异地不了解当地情况的时候,蓝光可以给你全面性并且具有针对性的介绍。也许未来的发展

下,蓝光介绍的不仅仅是自有房源,甚至装修家居都是能够完成的。不仅仅是在销售,同样有了互联网的便捷,更加优质的售后服务也是蓝光正在做的。从朝九晚五只能到物业中心寻求帮助,变成 24 小时全天候接受反馈,让已经成功购买了蓝光房子的业主的问题能够更快更有效地得到解决。反过来看,售后出现的问题反馈到售前,在售楼的初期就能很好的规避一些问题。真正地将营销和售后串联在一起,打造一条完整的蓝光服务链。

想认识,要对争创销量新辉煌充满信心,直面差距充分挖掘自身潜力,在接下来的六个月里,快马加鞭,乘势而上,继续保持强劲的发展势头,创造出属于自己的、属于销售部的新辉煌。

为能够顺利实现年度经营最高目标,销售部对下半年的工作做出全面部署并提出具体要求,一是根据市场竞争的需要对内部机构进行适应性调整。二是针对细分市场实施精准营销,加强生态圈建设。三是积极探索互联网业态下的营销创新,在总结经验、教训的基础上,随时关注行业发展动向。四是持续推动大客户开发工作,继续严格贯彻落实“三个一”大客户经理责任制。五是强化主动服务,继续推进服务网络的规划和提升工作,继续完善“不停车服务”模式,加强备件投放,落实质量问题督导负责制,研究用户服务“痛点”,制定服务促销方案,使服务与营销更为有机地结合。六是提升金融服务,加强金融支持,同时进一步加强汽车保兑仓业务的风险防范。七是加强资源管控,提高经营质量。

在本次年中工作会议上,销售部副总经理魏福平作“上半年售后服务工作报告”,魏福平通报了各项服务指标的完成情况,以及服务网络建设、不停车服务政策执行情况、“全生命周期”服务模式的试点情况等七项重点工作的完成情况,分别指出了存在的不足和改进项目,并针对目前服务工作提出了具体要求。

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在运销科全体工作人员锲而不舍的努力下,在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

明察暗访服务窗口 监督整改不规范行为

国网甘肃电力着力提升营销服务水平

“供电公司的服务很到位,让我们既放心,又舒心。”7月7日,在甘肃省嘉峪关市一家大型企业,该企业负责人对回访用电情况的甘肃嘉峪关供电公司营销部负责人说。今年,国网甘肃省电力公司加大力度,进一步提高一线营销人员的服务意识、服务能力和服务质量,全面提升服务水平,取得显著成效。

国网甘肃电力供区范围大,供区内多民族混居,电力营销服务工作面临巨大压力,特别是自去年 69 家代管县供电公司上划直管以来,客户投诉时有发生,服务人员处理业务能力亟待提高。

今年年初,国网甘肃电力大力落实国家电网公司有关服务管理措施,按季度明察暗访供电服务窗口,重点暗访发生过投诉的服务网点,上一轮暗访中发现问题的网点;同时,随机抽查其他营业网点的服务情况。针对全省上划县供电公司管理基础薄弱、一线营销服务人员业务技能水平低、供电服务行为不规范等问题,国网甘肃电力组建营销专家团队,通过主动上门服务、现场业务督导、专家送培上门、建立微信即时在线客服等方式,对营销服务业务实时指导,提高上划县公司员工服务水平。

此外,国网甘肃电力积极开展各种供电服务竞赛活动。该公司以一线营销班组为阵地,以提升营销员工服务技能、服务意识为出发点,以竞赛比武为抓手,切实提升营销人员服务能力和服务水平。

据统计,今年上半年,国网甘肃电力先后暗访 13 家下属供电公司及 200 余家营业网点,走访大客户 123 户。该公司在认真听取客户意见和建议的同时,追踪投诉线索,详细核查省公司督办重点投诉事项,对特殊敏感投诉启动重点投诉核查督办机制,实行专人督办、两日办结。此外,该公司还重点回访部分非属实投诉,大力开展模拟报修工作,通过研究投诉中涉及的营业厅服务、抄表催费、业扩报装、计量四个专题,深入剖析供电服务中存在的问题,严肃处理违反优质服务相关制度规定的行为,大力整改投诉问题,按月开展全省供电所投诉情况跟踪摸底,并将供电服务提升与星级供电所创建等重点工作相结合,切实做到管专业必须管服务,使优质服务工作迈上新台阶。

今年,营业厅服务投诉事件比去年同期大幅下降 47.98%。

营销模式革新:蓝光地产成立蓝光网络 打造全新互联网售房时代

2017 当地产公司纷纷拓展新业务的时候,蓝光地产却走了一条不同的业务升级之路。蓝光地产在拓展和巩固以地产为核心的主营业务的同时,更是专门成立了蓝光网络公司,专注于互联网新业务的发展。蓝光网络的出现让业主从开盘到推广,利用互联网的便利,让更多未来的蓝光的业主可以更加全面更加便捷的看到自己中意的楼盘,从地产公司拿地到规划设计,有购房意向的客户群都可以通过网络看到,实时的感受到未来将要属于你的房子发展到了一个什么样的阶段,节省了很多不必要的中间阶段,东奔西跑旁敲侧击的打探,也可以让销售者和管

理者能够真正的做到实时关注和监控楼盘的销售情况,从而做出有效的调整。

对于传统的房地产公司,企业内部的关系也都是相互独立不互通的,售楼处在、售后中心彼此没有真正的形成一个链条。售后不了解售前,售前不管售后,这些都是传统模式的弊端。讯息不能真正互通,服务就难以做到极致。蓝光创立网络公司就是为了改变这些问题,让售前售中售后变成移动的及时的,你提出问题,提出想法,想要选择一个什么样的小区,什么样的位置,在异地不了解当地情况的时候,蓝光可以给你全面性并且具有针对性的介绍。也许未来的发展

下,蓝光介绍的不仅仅是自有房源,甚至装修家居都是能够完成的。

不仅仅是在销售,同样有了互联网的便捷,更加优质的售后服务也是蓝光正在做的。从朝九晚五只能到物业中心寻求帮助,变成 24 小时全天候接受反馈,让已经成功购买了蓝光房子的业主的问题能够更快更有效地得到解决。反过来看,售后出现的问题反馈到售前,在售楼的初期就能很好的规避一些问题。真正地将营销和售后串联在一起,打造一条完整的蓝光服务链。

想认识,要对争创销量新辉煌充满信心,直面差距充分挖掘自身潜力,在接下来的六个月里,快马加鞭,乘势而上,继续保持强劲的发展势头,创造出属于自己的、属于销售部的新辉煌。

为能够顺利实现年度经营最高目标,销售部对下半年的工作做出全面部署并提出具体要求,一是根据市场竞争的需要对内部机构进行适应性调整。二是针对细分市场实施精准营销,加强生态圈建设。三是积极探索互联网业态下的营销创新,在总结经验、教训的基础上,随时关注行业发展动向。四是持续推动大客户开发工作,继续严格贯彻落实“三个一”大客户经理责任制。五是强化主动服务,继续推进服务网络的规划和提升工作,继续完善“不停车服务”模式,加强备件投放,落实质量问题督导负责制,研究用户服务“痛点”,制定服务促销方案,使服务与营销更为有机地结合。六是提升金融服务,加强金融支持,同时进一步加强汽车保兑仓业务的风险防范。七是加强资源管控,提高经营质量。

在本次年中工作会议上,销售部副总经理魏福平作“上半年售后服务工作报告”,魏福平通报了各项服务指标的完成情况,以及服务网络建设、不停车服务政策执行情况、“全生命周期”服务模式的试点情况等七项重点工作的完成情况,分别指出了存在的不足和改进项目,并针对目前服务工作提出了具体要求。

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

生存讲信誉的理念和矿领导的亲历亲为所感动,一举打开了销售渠道。截至 14 日早班,商品煤总销量 127390 吨,创出同期较好水平。

夜间发运 24 小时连轴转

销售渠道打开了,还要做好销售服务工作。他们严格遵循“稳定铁运、增加地销、适时转存、均衡发运”的原则,强化内外联系,上下协调,以车辆调运为突破口,把好车辆整修、装车速度、重车清平等重点环节,不断提高火车调车量、装车效率和平车质量,在确保装车、行车安全的前提下,实现了铁运量最大化。

按照“职责明确、组织有序、道路通畅、程序规范”的要求,加强地销装车、计量、巡检管理,不断提高地销煤炭运质量和效率。

围绕满足客户多样化需要和潜在需求,坚持市场需要什么就生产什么,为客户提供专属煤炭配方和配套加工服务,并且针对部分用煤客户希望夜间发煤的运输需要,积极调整工作班次,克服人员紧张、夜间发运管理难度大等压力,确保发运工作 24 小时连轴转。

通过积极协调交警所、铁运处、集团公司远程计量中心等单位,他们逐渐摸索出一套高效的夜间发运模式,确保了夜间发运的质量和安

全,实现了客户零投诉,牢牢把握住了销售工作的主动权。

在运销科全体工作人员锲而不舍的努力下,在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

在从湖北返矿的路上,就收到数份煤炭订单……

大数据时代 家居企业开拓精准化营销

在网络的海量信息中,大数据呈现出的消费者在看什么、买什么,让业界看到了“精准化”带来的无限魅力。数据的优化不仅帮助前端的店员更有针对性地游说和演示,还能帮助企业迅速调整产品和服务。从简单的数据分析到智能家居、品牌营销、共享平台的全面开花,无论线上线下,大数据随时随地在影响家居消费。

数据家居开拓精准化营销

以前家居行业的互动营销依赖的是联盟,企业自己“拉郎配”未必契合消费者的需求。而通过大数据分析结果发现,索菲亚的消费群体,选择科勒卫浴、TATA 木门、老板电器、瑞士卢森地板等其他品牌的几率较高。通过大数据的直观呈现,依据消费者对品牌选择的关联性,现在的企业可以主动联合起来进行营销与互动。

“TATA 木门发展过程中,管理系统做得不好,因为数据支撑不够。”自嘲数学并不好的 TATA 木门创始人吴晨曦表示对数据很不敏感。一本《数据的本质》让他意识到管理其实就是数据,五六年前开启了 TATA 木门的数字化。在互联时代大数据已经从企业外部的工具成为内化的根基,在根本上成为品牌的影响力。在数据平台上做管理,已经成为现代企业的一大标志。现在在 TATA 木门的 ERP 上,全国十一个生产基地、7000 多名一线员工,销售的每个数据、生产的每项调整都能得以呈现。

数据时代的共享变革

根据互联网数据中心的报告,预计到 2020 年,全球数据使用量将达到 35.2 万亿 GB。在如此海量的数据面前,效率就是生命,这意味着企业需要共享数据才能合理、有效的分析运用。

索菲亚的数据系统就与天猫后台进行了连通。喜盈门国际商业连锁集团也在做设计、建材、家具等等领域的信息分享,把一家企业的客户信息共享给更多供应商,把小数据汇聚成大数据,副总裁许惊鸿表示“这才是共享经济的真正做法”。

目前在中国,已经有超过 5 亿人成为共享经济的受益者,而背后大数据的支撑功不可没。产业上下游的互联互通一直为家居人所诟病,但现在更多企业例如艾佳生活、嘉豪何室等等正在整合各类资源,向共享平台转型。洛可创新设计集团董事长贾伟的洛客平台最开始就是一个全球设计师的线上平台,但只有设计师就难解决需求痛点,贾伟就把用户也拉上了平台。有了设计和用户,企业客户自然也想进来,从而又带动了供应链在平台的上线。运用互联网+,通过大数据的构建,在这个完整的生态上洛客就链接到了所有的资源。

大数据不是“燃油”是“原油”

大数据为我们构建了一个至关重要的基础信息平台,但在平台上企业实际的应用依然前路不明,尤其在数据的收集和安全性上。在大家都在跟风大数据的时候,由于客户信息的隐私安全和企业互信还不够完善,其实只有 1% 的大数据被真正用于了用户分析。“一家企业二三十万的数据还谈不上大数据”,奥普执行总裁吴兴杰告诉我们,当前家居企业更多的还是从销售和第三方平台获取数据,如何应用很大程度上也依赖企业自身团队的分析能力。可以说目前大数据营销蓝海依然亟待开拓。

深圳家具研究开发院院长许柏鸣认为,“大数据平台的应用则需要大设计来实现”。当今社会的整体需求已经从单一产品和服务的小设计逐步升级为一体化解决方案的大设计。一方面,设计的目标和任务在海量的大数据中帮助提炼有效信息;另一方面,在掌握大数据所呈现的表层消费倾向的同时,大设计会更深入地挖掘数据的潜在需求。

大数据作为新兴技术,虽然火热但直到现在仍然风向未明。如何将“原油”炼成“燃油”,让大数据从平台真正成为家居企业得心应手的工具,随着行业整合的进一步加剧,我们或许将找到更多方向。

(新浪家居)

便民服务 QQ:3329295109 收费标准:55元/行/天(13字1行) 广告热线 028-69959066 地址:红星路二段70号四川报业集团3楼310A

律师提示: 本刊仅为供需双方提供信息平台,所有信息均为刊登者自行提供,客户交易前请查验相关手续和证照。本刊不对所刊登信息及结果承担法律责任。

<p>●成都海信元商贸有限公司 国地稅務務登記証副本(川稅蓉字 510198099401663 号)遗失作废</p> <p>清算公告</p> <p>经 2017 年 7 月 12 日股东会决议,四川天杰通信技术有限公司决定解散。清算组由杨俊、徐凡懿等人组成。请债权人自本公告之日起 45 日内,前往成都市武侯区武侯大道铁佛段 1 号 1 栋 1 单元 8 层 805 号向我公司清算组申报债权。特此公告。联系人:杨俊 电话:13683402088</p> <p>2017 年 7 月 21 日</p> <p>●成都爱他商贸有限公司营业执照副本(统一社会信用代码 915101063505443X9)遗失,声明作废。</p>	<p>注销公告</p> <p>四川颖杰科技有限公司(统一社会信用代码:915101053942371146)经股东会决议决定注销,请债权人自本公告之日起 45 日内向我公司清算组申报债权债务,特此公告</p> <p>●成都陆柒捌贸易有限公司公告(编号:5101009014955)不慎遗失,声明作废。</p> <p>●四川天合四海食品科技有限公司(统一社会信用代码 91510100332098163P)发票四份(发票代码:5100151320,发票号码:11010359-11010362)及税控盘遗失作废。</p> <p>●伍业玲、建筑与市政工程资料员证书,编号:51151143501182 不慎遗失,声明作废</p>	<p>遗失声明</p> <p>成华区亨圣橱柜鑫森店 2017 年 03 月 07 日开具给四川祥艺装饰工程有限公司的普通增值税发票,发票代码 5100154320,发票号码 04191278,金额¥693.500 元,2017 年 03 月 07 日开具给成都业之峰装饰工程有限公司的普通增值税发票,发票代码 5100154320,发票号码 04191279,金额¥4491.00 元,2017 年 02 月 08 日开具给成都朗润装饰工程有限公司的普通增值税发票,发票代码 5100154320,发票号码 04191276,金额¥9282.50 元遗失作废</p> <p>●戴劲遗失与成都中升雷克萨斯签订的购车合同(编号:0001879),声明作废</p>	<p>注销公告</p> <p>成都嘉跃企业管理有限公司(注册号:91510100396597930K)经股东会决议决定注销公司,请相关债权人债务人自本公告之日起 45 日内,前往我公司(成都市高新区新园南一路 2 号)申报办理债权债务。逾期未办理按相关规定处理。特此公告! 联系人:广琳 电话:028-85176666</p> <p>2017 年 07 月 21 日</p> <p>●叶道满 2007.1226 签发的身份证 512222196603137187 遗失作废</p> <p>●王鸿峰遗失二代身份证,证号 511102198701162017 声明作废</p> <p>●王燕清遗失与成都中升雷克萨斯签订的购车合同(编号:001877),声明作废</p>
--	---	--	---