

黑龙江电力优化“互联网+营销服务”体系

黑龙江牡丹江供电公司按照国网黑龙江电力有限公司统一部署,不断健全以客户为导向的供电服务,创新服务手段,积极探索“互联网+”供电服务新模式,所有B级及以上供电营业厅已全部实现向客户提供免费WiFi上网服务,使前来办理业务的客户享受到免费上网增值服务,满足客户多元化服务需求。

“掌上电力”APP 完善供电服务模式

“手机‘掌上电力’APP的推出,极大方便了我们交纳电费,24小时手机售电,随时都能完成购电。”在牡丹江穆棱市中联星光商场供电员工推广“掌上电力”APP现场,一位刚刚购物的百姓学习完操作后,高兴地与现场的供电公司员工交流着。

据了解,国网黑龙江电力为了在全社会推广“掌上电力”APP,充分利用新闻媒体来扩大知晓度。该公司通过各地市媒体全方位广泛宣传“掌上电力”APP应用等方式,并通过各职能部门负责人做客广播、电视“行风热线”栏目直播间,重点宣传推广“掌上电力”APP,以保证在最短时间达到最佳的效果。

2016年,国网黑龙江电力积极推进供电服务工作,服务能力和水平实现稳步提升。启动推广“互联网+”线上业务,开通“掌上电力”APP、“电e宝”、支付宝、微信支付代收电费功能,代收居民电费1058万笔14.1亿元,占全部居民电费代收比率26.65%。

国网黑龙江电力开展移动作业终端业扩报装、信息查询业务试点应用;全面实施业扩报装提质提速,推出精简办电手续等11个方面服务新举措,提高营销信息系统支撑保障能力。2016年末发生系统异常停机故障,完成系统版本升级56次,消除系统缺陷35个,未发生系统和人为差错。

营配调贯通 强化供电服务协同

“营配调贯通全部完成后,供区内每个低压供电设备将拥有专属二维码,营配业务实现协同并道管理,更好地服务用电客户。”国网黑龙江电力营销部熊威主任介绍了营配调贯通后的工作成效。

营配调贯通是国网黑龙江电力大力推进的一项系统性工作,通过开展营配数据梳理和信息化系统建设,在电网GIS平台图形化

展现的基础上,建立准确的“站—线—变—户”关联关系,整合生产与营销数据资源,达到生产和营销在停电管理、故障抢修等方面的业务协同,实现营配资源图形化、营配业务互动化、数据采集实时化、线损统计自动化、供电服务智能化。

国网黑龙江电力高度重视营配调贯通工作,实现营销地理信息系统应用全覆盖;完成营配数据治理,坚持营销、运检协同工作的常态运行机制;规范营配增量数据管理,实现营配异动流程应用全覆盖,全面支撑95598业务上收;重点在停电故障智能研判、业扩方案辅助制定和台区线损综合管理方面实现新的突破,高压客户贯通进度完成99.9%、低压客户贯通进度完成98.45%,基本实现营配调基础信息的全采集、全覆盖、全贯通。

“互联网+”线上业务 拓展供电服务功能

供电服务体系是持续提升供电服务水平的重要基础。面对新形势新要求,国网黑龙江电力既有的供电服务体系面临着考验。

国网黑龙江电力工会负责人强调,创新是企业核心竞争力,没有创新企业就不能

健康发展,就不能在市场竞争中立于不败之地。当前,电力市场改革不断深化,“互联网+”技术应用日新月异,营销工作必须紧跟电力市场改革发展步伐,积极推进“互联网+营销服务”,转变营销管理方式,创新营销管理机制,发展营销新型业务。

国网黑龙江电力多次研讨“互联网+”营销服务应用实施方案,落实“互联网+”营销服务建设制定26项工作任务,以专业管控的角度,围绕目前现状、现存差距、具备条件以及推广任务、预防措施等方面对“互联网+”营销服务建设与应用开展分析和调研,积极利用“互联网+”思维和技术改造传统营销服务手段,健全服务渠道,再造服务流程、创新业务体系、拓展新业务应用旨在解决实际问题,强化“三全”质量管控,提升客户服务质量。

国网黑龙江电力所属13家地市公司,利用运营数据资产管理和大数据挖掘手段,深化对客户服务的在线监测分析,加强专业协调控制,利用“互联网+”创新举措,充分实现营销情况掌握、问题分析、风险防范等,积极打造“千里眼、顺风耳、铁算盘、预警机”,切实发挥运营协同、综合监督、辅助决策的功能作用,积极催生供电服务新模式。

(桑学勇 任海霞)

师宗县烟草专卖局(分公司) 加强全员营销的组织领导

目前,为实现全员营销这个目标,时间紧迫、责任重大,云南省曲靖市师宗县烟草专卖局(分公司)建立完善工作机制责任体系,加强组织领导,调动一切积极因素,集聚各方力量,强化工作保障,形成全员营销的强大合力。

完善工作机构,加强工作的组织领导,为保证全员营销活动的顺利实施,成立活动领导小组,负责指导活动的开展、推进工作。领导小组下设三个小组负责方案的执行、考核、仲裁;执行小组。负责活动方案制定、修改和组织实施;考核小组。负责组织相关人员对照考核办法,按季度进行考核和兑现;仲裁小组。负责对考核结果有异议,提出仲裁要求的部门或条款进行仲裁。各部门要高度重视全员营销管理工作,加强组织领导,落实主体责任,形成整体合力。要明确努力方向,切实加强对标体系的研究分析,积极对接沟通,按照时间节点完成指标任务,确保全员营销各项工作走在全局前列。被考评单位要进一步强化基础工作,完善规范资料,及时发现并解决问题及时研究解决,确保指标任务有效落实。同时,建立健全工作机制,坚持月自查、季自评制度,进一步抓好过程管理,加大督查力度,通过全局上下的共同努力,提高全体员工营销意识,树立全员营销理念和服务意识,人人充当营销的主角,圆满完成全年的卷烟销售目标。

(张洪)

精准化营销助推 呼伦贝尔全域旅游

2017年,呼伦贝尔市旅游局突破以往的传统营销模式,以打造国际化高端旅游目的地为目标,紧扣用好“呼伦贝尔”金字招牌,围绕呼伦贝尔大草原、大雪原、大花园、大族源四张旅游品牌,强化品牌带动效应,加快完善旅游宣传体系,建立全媒体、多渠道传播机制,细分旅游市场需求,实现旅游精准营销。

突出主题,实施旅游品牌营销

今年,将依托世界遗产、世界地质公园、国家5A级旅游景区、国家旅游度假区等一流旅游品牌的创建,打旅游“特色牌”,努力宣传“呼伦贝尔”、“敖鲁古雅”、“蒙古之源”、“拓跋鲜卑”“泰加林世界遗产”、“中国冷极”、“中国冰雪那达慕”、“天天那达慕——做一天蒙古人”等一批中高端知名旅游品牌,增强核心旅游吸引力。

重拳出击,强化旅游形象宣传

建立中央和自治区媒体、互联网平台、专项媒体为主的立体化营销网络体系,全方位推介呼伦贝尔旅游资源。完善旅游宣传营销评估体系,利用有限的营销资金达到最大的宣传效果。

实施旅游+互联网 组织OTO模式营销

今年要加快智慧旅游建设,充分利用网络、微信、微博等平台,推广呼伦贝尔旅游宣传。对接携程、腾讯、途牛、驴妈妈、景区旅游等专业旅游电商合作,通过网站、微信平台等电子媒体主打全域旅游、四季旅游产品,树立呼伦贝尔旅游形象。同时,与相关公司共同合作开展OTO线上线下宣传,组织旅游达人采风活动,通过旅游达人的招募、体验、直播、攻略、旅游论坛推广等综合手段,展开全媒体链条营销,推出原创特色旅游线路及内容,吸引公众媒体新闻聚焦,并引发更多门户网站网站的推荐及转载。

科学规划 加快推进旅游宣传营销工作

采取服务外包的方式,将旅游形象宣传片制作、客源地旅游宣传推介等委托专业化的营销机构,提升旅游宣传营销的质量。借助航线通航、区域合作、部门联动,开展市场营销。积极开拓俄罗斯、蒙古、日本、韩国等地区营销,树立国际旅游形象。编撰《呼伦贝尔自驾游路书》、《呼伦贝尔故事》系列丛书、《呼伦贝尔旅游攻略》,制作《四季呼伦贝尔旅游航拍片》,举办呼伦贝尔四季旅游摄影展、“游客眼中的呼伦贝尔十大美景”评选、呼伦贝尔旅游宣传主题口号征集等活动。重点打造中国草原音乐那达慕(夏季)、中国冰雪那达慕暨中国冷极节、中国户外露营大会等节庆活动,提升呼伦贝尔旅游品牌形象。

(呼拉)

车辆排长龙 职工装车忙 陕煤澄合董矿分公司原煤销售形势喜人

连日来,陕煤澄合董矿分公司原煤销售节节升高,前来运煤的车辆排起了长龙。在当前煤价基本稳定形势下,该公司原煤销售工作的顺畅进行,极大地鼓舞了大家克服困难的信心和决心,并促使广大干部职工不畏艰难、勇挑重担,全力以赴打治亏创收攻坚战。

目前,该公司在生产接续紧张,搬家倒面次数频繁,既有安装又有回撤,安全管理难度相对加大的情况下,该公司该矿广大干部职工克服时间紧、工作重、人员少等重重困难,充分发扬敢于拼搏、吃苦耐劳的精神,不断对接续部署、生产系统、矿井通风等工作进行优化设计。领导干部严格执行跟、带班制度,深入生产现场对各项工作实地指导,解决生产中存在的实际问题,在保障安全生产的前提下想方设法尽量多出煤、出好煤。与此同时,该公司在煤质管理上,通过从源头控制严把质量第一关,严格控制煤炭的含水率和含矸量,保证煤质符合市场需求和用户要求。

该公司运销科磅房工作人员葛艳伟说道:“这几天来装煤车很多,日平均装煤量都在3000吨左右,虽然工作量很大,加班加点,但是看着我们的矿上的煤都卖了出去,



●车辆正在进行装煤

心里还是非常高兴。”

在煤炭销售环节,该公司不仅积极主动疏通销售各个环节,不断提高工作人员的服务意识,更是严把原煤质量,加强煤炭的分选与筛选,提高煤炭分选与分类的质量,保证煤炭销售渠道畅通。运销科科长王贵斌说

道:“今年以来,我们煤炭销售工作在矿业公司的大力支持和指引下,积极实施走出去战略,除了与一些老客户保持了长期合作的关系外,还充分发挥我们煤质的优越性,积极拓宽销售渠道,为顺利完成我矿的经营目标奠定了良好基础。”

(田野 雷飞京)

家居品牌如何利用软文营销平台进行有效宣传

如今,提起家居,很多人的第一反应是智能家居,没错,我们已经进入了智能家居的时代了,随着物联网的快速发展,智能生活也逐渐走进了人们的生活当中,便捷的交互式厨房、手机成为万能遥控、智能安防管家系统等等。基本上人人都知道智能家居的存在,但未必人人都了解究竟什么是智能家居,很多家居商家都只顾一味地宣传自家的产品,却忘了从人们追逐智能家居的脚步中抓住一些潜在客户,也因此错失了很多有利引导购买的良机。

二、用心铸造品牌并进行高调传播

任何一个家居品牌最开始都经历过平淡无奇的日子,而一个品牌往往最打动用户的是品牌的内涵,品牌内涵的塑造永远离不开文字上的精雕细琢,因此,用文字来打动消费者读者,使他们产生深刻的印象,这是品牌包装的第一步,特别是家居新品上市的初期,就是品牌包装的最好时机。例如,铜雀太阳能台灯,从品牌包装到新品上市,从人们基本上不了解的台灯品牌到学生家长极力推崇的品牌,品牌效应和高调传播都是助推它有效传播的利器。互联网时代,能让消费者一直记住你信任你的秘诀就是不间断地进行有效的品牌传播。

三、提升产品质量是塑造品牌形象的根本

互联网是一把双刃剑,它能成功助推

一个品牌,也能随时毁掉一个品牌。我国网民数量每年都在与日俱增,任何一个企业品牌都想获取互联网强大的流量,但是并非任何产品都能享受到这种强大的流量带来的利益,关键在于产品的质量必须经得起消费者的检验,家居行业也一样,在塑造品牌形象的时候,如果产品质量不过关,效果也只会适得其反。因此,树立过硬的产品质量是塑造品牌形象进行有效传播的根本。

四、选择专业推广渠道是家居行业持续发展的源动力

现如今,很多家居企业商家都知道有软文营销推广这样一种平台,也有很多企业商家选择利用这样一种平台扩大品牌知名度,但有些人感觉效果并不明显,原因也是多种多样的,选择的推广平台不靠谱、推广平台价格较便宜、推广渠道太少、对接人缺乏有效沟通等等。这所有的问题都归结于这些企业商家没有选择一个专业高效负责负责的营销推广平台,在辨别一个软文营销公司是否专业靠谱的时候,企业商家们可以实地考察该营销团队的专业性、考察他们成功案例和实操功底等等。因此,选择一个专业靠谱的推广渠道是家居行业持续发展的源动力。

(拓宽)

SOHO新宠 爱普生墨仓式打印机 引领办公新潮流

功能全面,品质保障

如今SOHO一族随着企业的发展与业务的拓展对打印机的要求越来越高,单一的打印功能已无法满足SOHO办公的要求。墨仓式L385无线一体机集打印、复印、扫描为一体充分满足办公族需求。一台墨仓式L385便可解决办公室中的打印工作,让SOHO办公更简单、更便捷。墨仓式L385无线一体机不但功能全面且打印效果更是出众,它采用全新的商用级黑色颜料墨水T859,打印文字更加清晰,具备防水、速干、易保存的特性。墨仓式L385无线一体机“一箭双雕,何乐不为?”

海量打印,降低成本

墨仓式L385无线一体机采用超大墨仓,大容量墨仓为SOHO办公带来的不仅是更方便更重要的是成本低廉,让您的工作效率大幅提升。

在国家大力倡导绿色环保的大背景下,绿色工程、绿色出行等都成为了热点话题,一时间各行各业对于环保的重视程度空前高涨。绿色办公也应运而生成为了SOHO一族关注的热点。快快乐乐工作,开开心心下班,谁也不想在工作时呼吸打印机带来的“尾气”。爱普生墨仓式打印机采用微压电打印技术,打印过程无需加热,避免产生臭氧及其他有害物质,打印时无异味让办公更安心,掀起SOHO办公绿色新浪潮。

随时随地远程打印,多人共享

SOHO办公讲求高效高质,然而排队打印是否让您浪费了大量时间?墨仓式L385无线一体机自带无线连接功能,可达到打印多人共享免除排队等待时间提升您的工作效率。但您以为这样提升工作效率就是墨仓式L385的极限了?no~no~no~L385搭载的EpsoniPrint软件使用手机Pad就能进行文档打印,让办公更智能。此外邮箱作业也是墨仓式L385无线一体机的特别之处,不在公司时需要文档怎么办?墨仓式L385为您解决困扰,只需事先设置好打印邮箱,将需要打印的文档发送至该邮箱就能随时随地远程打印。通过以上方式墨仓式L385无线一体机实现远程办公,让SOHO办公更灵活。墨仓式L385在提升效率的同时保证高效输出,让办公省心、工作放心、打印舒心。

(方蕾)



便民服务
独家代理机构:四川博纳文化传播广告有限公司

QQ:2581962219
收费标准:45元/行/天(13字1行)

广告热线028-69959066

公司分立公告
根据成都市建泰道路工程有限公司股东会决议:公司拟存续分立,分立新设成都鼎兴公路工程设计有限公司(注册资本人民币100万元),注册资本存:分立后本公司注册资本由人民币1000万元减少至人民币900万元;分立基准日为2016年12月31日。本公司债权人接到通知书之日起30日内,未接到通知书的自本公告发布之日起45日内,有权要求本公司清偿债务或者提供相应担保。本公司债权人未在规定时间内行使上述权利的,本公司分立按照法定程序实施。特此公告!

成都市建泰道路工程有限公司
2017年03月14日
注销公告
四川快路劳务有限公司(注册号:510100000123751)股东会决议决定注销,请债权人自本公告见报之日起45日内向我公司清算组申报债权。特此公告。
●成都立信合洗漆服务有限公司91510107MA61W21Y3K,开给成都锦春美容服务有限公司的四川增值税专用发票发票票款抵抵(成都)武成国税局发票(开票日期:00257756,价税合计:1431.00元,遗失作废。
●成都友一佳商务服务服务有限公司(公章:5101059912429)遗失,声明作废。

注销公告
成都易点信息咨询有限责任公司(统一社会信用代码:9151010050724121435)股东会决议决定注销,请债权人自本公告见报之日起45日内向我公司清算组申报债权。特此公告。
减资公告
成都百禄盛祥农业科技有限公司(统一社会信用代码:91510108MA61XNGN11)决定减少注册资本,由原(人民币)伍仟万元减少到(人民币)贰佰万元。请债权人自本公告见报之日起45日内向我公司申报债权。特此公告。
●成都万象投资咨询有限公司营业执照正本注册号5101062005547)遗失作废。

注销公告
成都金祺科技有限公司(统一社会信用代码:91510000MA61Y0D74R)决定注销,请债权人自本公告见报之日起45日内向我公司清算组申报债权。特此公告。
●成都海格多福贸易有限公司营业执照正本(统一社会信用代码:9151010435051292XX)遗失,声明作废。
●成都亿买客贸易有限公司(统一社会信用代码:91510108394188834N,原税号:510108394188834)遗失四川增值税普通发票2份(发票代码:5100151320,发票号码:14888764,14888759)声明作废。

注销公告
●成都市武侯区圣祺汽配经营部(川国税字:1101061975120101X)国税税务登记证副本(统一社会信用代码:91510106MA61RAMK7A)经股东会决议决定注销,请债权人于本公告见报之日起45日内到本公司清算组申报债权。特此公告。
●武汉启成生物技术有限公司成都分公司营业执照正本(注册号:510104000135386)不慎遗失,声明作废。
●成都博瑞盛世科技有限公司不慎遗失营业执照正本(统一社会信用代码:91510105357974692A)声明作废。

注销公告
●四川康豪家具有限公司园地(统一社会信用代码:91510108321605561P)股东会决议决定注销,请债权人自本公告见报之日起45日内到本公司清算组申报债权。特此公告。
●更正公告:成都宜新嘉悦商务服务有限公司2016年11月25日在本报刊登的注销公告中(注册号:510108000462885)更正为(统一社会信用代码:915101083586794099)
●成都市十分纯净科技有限公司(统一社会信用代码:9151010459466679XC)营业执照副本遗失作废。

注销公告
●成都瑞鼎微波科技有限公司(统一社会信用代码:91510108321605561P)股东会决议决定注销,请债权人自本公告见报之日起45日内到本公司清算组申报债权。特此公告。