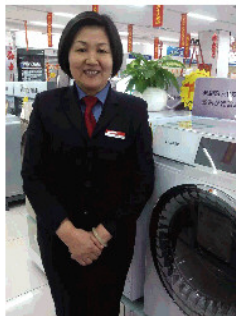


3月8日是一年一度的三八妇女节,在这个专属女性的节日里,我们从市区各大家电卖场挑选了3名最美导购代表,说说她们在一线工作的心声,并为广大读者展示家电卖场行业一线女性工作人员的魅力风采。

# 卖场导购我最美

本报记者 王咏梅



## 阚兴竹 < 金鹰家电商场东方红店海尔洗衣机导购

工作心得:把每一位顾客都当做朋友来对待

阚兴竹2003年来到金鹰家电商场东方红店工作,在销售这个岗位上一干就是12年。从进店开始,她一直负责销售海尔洗衣机。由于销售服务行业的特殊性,她经常是

早出晚归,以致于孩子对她一肚子怨念。“我们服务行业就是这样,别人快乐休闲时,我们却是最忙碌的时候,所以每次孩子放假都不能陪她。”阚兴竹说,这么多年一直觉得亏欠孩子,但为了工作只能牺牲与孩子相处的时间。12年来,她一直

以顾客为中心,和顾客成为朋友,最大限度满足顾客需求,切身处地为他们着想,并选择适合她们需要的家电,慢慢地与顾客建立了相互的信任。因此,常会有老顾客带着自己的朋友,亲戚来找她购买家电。

工作心得:以微笑对待每一位顾客

见到曹静怡时,她正微笑着为顾客耐心地介绍产品。作为一名专业的空调导购,曹静怡每天总是笑意盈盈,用最专业的产品知识为每一位顾客做好空调产品的专业导购。在卖场磨练多年

的她认为,做服务行业就是要心态好,不管遇到什么样的顾客,都要以微笑相迎。也正是她微笑、热情的服务给每一位顾客都留下了美好的印象。女人都爱美,曹静怡也不例外,但因为从事服务行业,必须每天都穿工装,这让她衣柜中的漂亮衣服都

没时间穿出来。“服务行业就得穿工装,像我们导购就是卖场的立体代言人,穿上工装显得干练,并且也为卖场树立一个良好的形象。”曹静怡说,由于工作的特殊性,与同学、朋友的聚会也要少些,但在工作岗位上忙忙碌碌的她觉得很充实,也很快乐。



## > 曹静怡 临沂苏宁人民广场店美的空调导购

## 陈洪梅 <

### 九州宜家佳家电购物广场解放路店格兰仕微波炉导购

工作心得:把最好的产品推荐给顾客,让顾客的生活更美好

到九州宜家佳做格兰仕微波炉导购,是陈洪梅的第一份工作。因为对销售工作特别喜欢,一干就是8年多。“销售工作很辛苦,每天要和很多不同的人打交道,但

是我却很喜欢。”陈洪梅说,可能是因为我喜欢这份工作,所以每天都干得很有激情,总觉得每天都有无穷的力量冲淡工作中的辛苦。一直以来,陈洪梅始终坚持自己的信念:在为顾客推荐产品时,一定要从顾客本身出发,把最好

的产品推荐给顾客,让顾客的生活变得更加美好。8年来,陈洪梅一直以自己最大的热情为消费者服务,特别是遇到年纪大的顾客,她总是耐心地为他们讲解产品知识和使用技巧,让他们感受到九州宜家佳至真至诚的服务。

## 桃源家居开展“学雷锋”志愿服务活动

3月5日,是中国青年志愿者服务日,也是第52个雷锋日。桃源家居的青年志愿者们通过实实在在的“雷锋清道日”活动,来到沂蒙广场,捡拾垃圾,清洁地面,积极履行社会责任,大力弘扬雷锋精神。活动中,桃源家居号召广大青年团员牢固树立“诚

信、责任、创新、奉献”的核心价值观,常怀感恩之心,争做新时期雷锋式的好青年,让螺丝钉精神和助人为乐精神在新时代里继续延续和发扬,关心身边人,关心社会,关心企业,为社会做出自身应有的贡献。

(菅秀丽)



活动现场。

## “我和爸妈闹元宵” 山东银座·英才幼儿园举办庆元宵活动

农历正月十五,是我国传统的元宵佳节。幼儿园通过各式各样的活动给孩子们营造了一个浓厚的节日氛围,也把春节的喜悦推向了又一个高潮。

3月5日,山东银座·英才幼儿园大学城园举办元宵师师生联欢活动,老师带领小朋友们了解元宵节的来历及习俗,学唱歌曲《卖汤圆》、《闹花灯》等。每个

班级还表演了精彩入场秀,展示班级团结向上,良好的班风班貌,博得现场观众阵阵掌声。同时,全园还进行了拔河比赛,老师、小朋友与家长们一起还进行了蜈蚣竞走、传球、左右走、老鼠钻洞等亲子游戏,一起逛灯会、猜灯谜,让小朋友们真切地感受到元宵节特有的民俗文化。

(菅秀丽)

(宗永)



志愿者们在清理垃圾。

建行网上自助贷款产品“快贷”系列报道之四

年利率优惠至6%,门槛更低、利率更“亲民”

# 建行“快贷” 不止于“快”

作为一款创新型的互联网金融产品,便捷的借贷方式、高效的审批流程是不是都让你感觉“棒棒哒”?当然可能你可能会担心“啊,这么好用的贷款产品,是不是对贷款人要求很高呢?贷款利率会不会很高?”建行说“NO”!

“如果您认为‘快贷’只有‘快’,那就误解我们了,除了‘快’,我们门槛更低,利率更‘亲民’,服务也更优。”建行相关人员说道。

据了解,只要客户在建行的金融资产或在建行的按揭贷款达到一定条件,信用记录良好,就可以在建行网上银行点击贷款申请,并获得实时在线反馈审批结果,了解授信额度。也就是说不管你是建行

普通客户还是私行客户,都有资格成为“快贷”一族。

同时,客户所申请的贷款,在授信额度之内,按实际使用金额和实际使用天数计算利息。当前“快贷”规定的贷款利率为年化7.2%,但是值得注意的是,近期为“快贷”的新品推广期,贷款人可享受利率上浮优惠,推广期内“快贷”贷款利率为年化6%。

不仅如此,建行还为“快贷”客户提供了更多的便利服务。在贷款使用过程中,“快贷”支持客户7×24小时实时网上交易,POS刷卡等贷款资金需求,可以随时随地,自助使用消费和支付。此外,“快贷”的支付还款方式也相当轻松便捷,贷款人可通过网银、ATM、柜面等

多种途径还款,不需要做任何申请或预约,还款后额度可循环使用。

建行相关负责人还表示,目前“快贷”的目标客户群主要是建行的存量个人住房贷款客户,持有金融资产(存款、理财产品等)的客户。私人银行客户最高额度可至50万元。在大数据和互联网金融时代,建行后续还将通过持续不断地数据整合和挖掘分析,不断扩大符合条件的客户覆盖面。

据建行临沂分行有关人员介绍,为回馈广大客户,2015年2月28日-3月8日,使用“快贷”年利率优惠至6%,详情咨询建行临沂分行各营业网点,咨询电话:8055159、8053159、8055238。

### 小贴士

#### 1. 贷款申请攻略

登录建行网上银行,“个人贷款-快速贷款-我要快贷”,这时可以看到“快e贷”、“融e贷”和“质押贷”的申请界面,点击界面上各贷种的“我要申请”即可查询建行的这一贷种的授信额度,填写申请信息(仅填写贷款金额、期限等),适时获得贷款结果,在线确认即可签约网上电子合同,绑定未开通证券功能的储蓄卡(即签约借贷通服务)便可以随时支用贷款。绑定好以后,记得在“借贷通”-“消费顺序维护”页面中选择储蓄卡的消费顺序,如果不更改的话消费时会先扣除储蓄卡里面的钱。

#### 2. 消费支用攻略

(1)网购:网上商城购买支付时,选择建行卡绑定贷款的卡号-贷款支付;(2)刷卡:维护好消费顺序后,刷卡便可支付贷款;(3)转账:需到贷款经办机构提供贷款用途证明材料(即购销合同、发票、交易对手账号信息等),可向建行申请绑定约定转账账户,即可通过网上银行自主转账。

#### 3. 网上还款攻略

和其他贷款不同的是,“快贷”提前还款可通过登录建行个人网银直接完成贷款的部分或全部归还,点击归还贷款便可以查到当前贷款金额,选择提前还本,一秒钟就能完成还款复杂手续,无须预约,无须审批。