

# 掌握先机 指点理财 瑞安工行 掌上理财 引领简约低碳新时尚

你是否还在为争抢工行理财产品而烦恼?是否还在为错过理财让资金闲置而懊悔?是否在追寻一种坐拥财富的简约低碳生活呢?工商银行以便民、惠民为出发点,推出掌上理财新渠道。掌上理财符合现代人喜欢方便、快捷、简单的生活习惯,既免去了排队购买的繁琐手续,也让您用新颖的交易方式获取专属理财产品(保本、高收益的理财产品

你定制和挑选)。为此,笔者专门咨询了现场办理业务的客户及工行相关人。

理财达人黄女士表示:原先都是排队抢购或是通过网银渠道购买理财产品,在网点柜台业务繁忙或无网络等情况下,就不能如愿买到。现在只要发发短信就可以购买人民币理财产品、基金、贵金属等理财类产品,购买是否成功还能收到工行的确认信息。此外,还可根

据自己的需要选择特定的理财产品,足不出户就能定时收到工行免费理财推荐短信。这种动动手指就让财富增值的感觉太爽了。

协议签订方式:1.网银签约:登录工行网银,选择分行特色理财伴侣掌上理财协议签约,即时完成签约。2.网点签约:填制相关协议书,通过柜面完成签约手续。购买理财方式:1.直接回复短信购买:工行

将不定期发送人民币理财产品信息,您只要按照短信提示格式直接回复该条信息,即可完成购买。2.主动发送短信购买:您可以编辑短信#20\*产品代码\*购买金额发送至指定号码。(移动用户106573095588、联通用户1065595588、电信用户1065920595588)即可完成购买。3.直接拨通电话购买:您可以直拨电话号码至4008595588根据语音提示,即可完成购买。

## 持农合行丰收贷记卡 享受 0元 洗车

即日起,持瑞安农村合作银行贷记卡客户均可在指定商户凭卡内累计积分参加0元洗车活动。具体活动内容及规则如下:

客户在享受洗车服务后,需向商户

出示丰收贷记卡,由商户在积分POS专用终端刷卡,每辆车予以4000积分扣除后,由持卡人按键确认,商户根据返回信息判定客户能否享受洗车服务。

0元洗车活动每卡每周最多可享

1次积分洗车服务,每月最多可享4次,对于不符合条件的(如不符合洗车条件、积分不足等)不得享受免费洗车服务。特约洗车商户,可详询各网点。

(通讯员 朱瑞微)

## 瑞安农行塘下支行 借迁址 加快网点转型

比起老网点,这里的环境好太多了,排队的时候还能用WIFI上网,还能喝喝茶。客户林先生愉快地享受着瑞安农行塘下支行带给他的金融服务体验,嘴上止不住的夸奖。近日,该网点通过乔迁新址,营业环境和硬件设施均得到有力提升。当进入营业大厅,整齐划一的装修和舒适到位的服务让不少客户顿时感到心情舒畅。

然而这仅仅只是一个开始,瑞安农行塘下支行正借着乔迁新址(塘下大道总府壹号一楼)的有利契机,加快推进网点的软转型。比起网点的硬转型,软转型更加注重流程的优化、资源的整合及绩效考核体系的优化落地,是一场管理方式、分配机制、服务文化的变革。我们相信,未来一段时期,我行定能成为瑞安市金融业的标杆。该网点负责人陈秀湖自信地说。

据了解,迁址后该行已在岗位设置、厅堂管理、场外服务等多个方面进行了积极探索。在岗位的设置上,该网点实行减高增低、减内增外,通过改变网点运营模式,优化劳动组合,将合适的人配置到合适的岗位,实现了让专业的人做专业的事,工作流程更顺畅,办理业务速度更快,客户满意度更高。在厅堂管理方面,该网点更加突出6S管理的深化运用,特别是在客户的引导和推介上,加强了对营销海报、顺势营销牌、大堂呼叫器的应用,有效地提升了客户体验。为进一步发挥网点辐射能力,该网点以建立长期而忠诚的客户关系为前提,通过短信、电话等互动方式进行场外邀约,推行上门办贷服务和上门批量发卡服务,树立了良好的服务品牌。

(通讯员 尤克焕)

## 布局互联网,华夏之星 助力小企业转型

凭借两家店,已获投资6000万元,雕爷牛腩这种互联网改变传统餐饮业的成功模式可以复制吗?在华夏银行2013华夏之星小企业调研会上,媒体记者的提问立刻掀起了在场20几位小企业主的讨论。

根据CNNIC数据,截至2012年底,中国网民数5.64亿,手机网民达到4.2亿。面对这样庞大的使用群体以及他们消费习惯的日趋互联网化,无论是传统行业还是高新技术行业的小企业主,布局互联网显然都是当下必须思考的热点、难点。

### 挑战 传统行业谋求转型

传统行业的触网有多重要?北京花儿朵朵仙子农业有限公司总经理曹玉美说:现在离开互联网已经无法生存。

花仙子公司成立于14年前,从最初销售员上门推销种子,到2007年开始依靠互联网销售,触网后的6年是花仙子飞速发展的6年。曹玉美介绍说,2007年开始搭建公司的网站。当时以展示为主,后来随着近几年网购的兴起,现在95%的业务都是在网上进行的。

但简单的一个官网已经无法满足花仙子的发展需求。曹玉美说,互联网、移动互联网改变的不仅仅是销售模式,也在挑战他们的整个服务模式。

比如,在使用二维码方面。曹玉美的团队认为,这种模式将改变之前产品包装小的弊端。我们可以把每款产品,从种

植、开花、结果的整个过程,都详细地做一个电子产品说明书,我们弄一个二维码,客户用手机一扫,进入互联网,就可以了解自己购买的产品。这相当于既给我们做了宣传,又服务好了客户。曹玉美表示,因为种子的销售期是春天,到明年这个时候会有经销商培训,她准备好教经销商如何使用移动APP,这样这个模式就会推广开。曹玉美说,她和她的团队正花大力气研究如何让自己的公司转型成为一个互联网平台。

### 学习 互联网思维与基因

工欲善其事,必先利其器。当下小企业主要布局互联网,学习互联网思维、了解互联网规则,便成为当务之急。

然而,互联网思维的学习和具备并不是一件容易的事。商务部研究员梅新育表示,互联网是个急速、多变的发展事物,小企业主需要寻找平台,或利用发达的技术不断地去低成本地、快速地吸取有用信息,来激活自己的思想,从而发掘企业产品和服务创新,在互联网快速发展趋势中做个有心人。

陕西天思信息科技有限公司总经理方勇就是这样一个有心人。今年年初,方勇把微信引到项目管理里。原来是利用网络、邮件、办公系统来做管理,引进微信后的一大好处,就是让管理流程反应更加迅速、扁平化。现在的网络、自媒体,可能会改变公司现有的格局和管理模

式。作为企业主必须强迫自己学习,并去调整,去适合环境的变化。

### 支持 华夏之星的挺你平台

如何拓展小企业掌舵人的互联网思维,帮助小企业转型,正是此次华夏银行对小企业主深入调研的目的。日前,中国中小企业协会和华夏银行联合发起的公益活动2013华夏之星前进计划正式启动,活动主题围绕互联网时代小企业的经营管理转型展开,用以培训小企业主的互联网经营思维,实现挺小企业前进的目的。

据悉,在2013华夏之星前进计划中,主办方将推出北京、南京、昆明三地公益大讲堂,大讲堂将采取1+1+1模式,即邀请一位知名导师、一位实战企业家、一位知名财经媒体人,组成前进导师团队,围绕互联网时代的企业营销、管理、转型进行主题演讲,同时,11月底,还将从报名参选第三届华夏之星小企业菁英训练营的企业中,筛选出40位小企业主进入清华经管学院进行7天的免费培训。

目前,著名商界领袖万通集团的冯仑先生,以及知名互联网企业家奇虎360的周鸿祎先生,均出现在前进导师名单中。

华夏之星活动负责人说,小企业公益大讲堂的门票和菁英训练营的报名都是免费开放给小企业主的,只需登录活动官网及华夏之星挺你向前官方微博,参与互动活动即可获得。(通讯员 刘君)



**温商结算通卡**  
——为全国温商量身定制的汇款工具——

# 服务大升级 汇款全免费

**全国汇款 全部免费**

全国建行系统内汇入汇出全免费  
全国跨行汇款也免费

**多种渠道均已开通**

柜面、网上银行、电话银行、手机银行、短信等渠道均可免费汇款



**中国建设银行**  
瑞安支行  
Construction Bank

客户服务热线: 95533  
网址: www.ccb.com

注: 全国汇款范围不含港、澳、台地区