

**“团团”“圆圆”有望明年“圆房”**

昨日11时45分左右,台湾长荣航空公司载运赠台大熊猫“团团”“圆圆”的专机抵达成都双流机场。如果气候正常,今天下午将运送这对大熊猫到台湾。陪同“团团”“圆圆”一起赴台的四川卧龙国家级自然保护区动物管理部部长黄涛透露,“团团”“圆圆”或许在明年就会“圆房”。

据新华社电

**司法部门调查“周正龙翻供”一事,不排除将其收监**

昨日,据知情人士透露,陕西安康市法院和安康市公安局已采取行动调查“翻供”一事,将周正龙传唤到镇坪某宾馆,确定是不是周正龙翻供。目前调查的进展严格保密,几天内会有结果。如果周正龙对基本案件事实翻供,不排除他将被收监的可能。而发出翻供声明的首都师范大学副教授刘里远则忙着接见记者,继续推销“真虎”理论。据安康市中级人民法院政治处处长钟某称,他们不清楚具体情况。而安康市公安局方面称,办周正龙案的李队长出差去了,他们只是从网上看到了相关消息。

据《成都商报》

**“风云二号”06星将择机发射**

西昌卫星发射中心有关负责人昨日表示,我国将于12月23日在西昌卫星发射中心用“长征三号甲”运载火箭,择机发射“风云二号”06星。目前,火箭、卫星状态良好,各项准备工作进展顺利。

据新华社电

**台检方决定对法院解除羁押陈水扁再度提出抗告**

针对台北地方法院18日再度裁定将陈水扁无保释放,台湾检方特侦组主任、发言人陈云南22日晚间表示,特侦组检察官看过台北地院的裁定书后,认为裁定理由不完备,决定再提出抗告。他说,特侦组昨日傍晚才收到台北地院的裁定书,还没有着手撰写抗告书,但一定会在法定期间即本周内提出抗告。

据新华社电

**150元1包的香烟可能禁卖**

网友曝光南京江宁房产局长周久耕抽的烟叫“九五之尊”

现年48岁的南京市江宁房产局局长周久耕,被网友曝出抽“天价烟”、开“凯迪拉克”、戴“江诗丹顿”,在网上“一炮而红”。据江苏省烟草管理局内部人士透露,1条1000元以上的香烟明年可能不准再卖了。



网上流传的周久耕会议照

**网友实名投举报信**

周久耕被网友称为“奢侈官员的代表”,原因是他在楼市低迷时说出“开发商低成本销售将被处罚”的观点。因此,网友发“追查令”,曝出其抽“天价烟”、戴“名表”、开“凯迪拉克”的消息。周久耕事件中的另一主角是“天价烟”,系南京卷烟厂生产的“九五之尊”,被网友认为是钱权交易的附属品。据江苏省烟草管理局内部人士透露,1条1000元以上的香烟明年可能不准再卖了,在某种程度上也有防“腐败”的意图。

日前,名为《南京市江宁区房产局局长抽的烟1500元1条》的帖子被各大论坛疯狂转载。有网友质疑:“凭他的收入能抽得起这种烟吗?”随后又有网友称周久耕戴的手表是价值10万元的“江诗丹顿”。16日,网友“郭先鹏”实名发信给江宁区区长信箱进行举报,要求该区彻查周久耕,并对此进行通报。记者发现,该举报信的回复状态目前显示为“已回复”,但回复内容却是一片空白。

江宁区政府针对该事件表示,日前该区没有一家房产企业因降价销售而受处罚;对于网上所

反映的对周久耕个人廉洁方面的质疑,有关部门高度重视,已介入调查。

**“这些烟主要就是用来送礼”**

据南京卷烟厂工作人员透露,“九五之尊”是南京系列烟中最高档的,平时很少生产,一般都用作送礼,目前售价为1包150元。该厂还生产“至尊”南京,售价为1包60元,一般也会被用作送礼。

据了解,“至尊”南京在2006年面世,当时售价为1包100元,一时间闹得沸沸扬扬。业内人士透露,随后“九五之尊”作为“至尊”南京的升级版,成为某些特殊身份的象征。不仅在南京,武汉也曾曝出上千元1条的香烟供不应求。

江苏省烟草管理局内部人士称,“九五之尊”与“黄鹤楼1916”、“铂晶苏烟”等价位相当,是江苏较为流行的高档烟。“这些烟主要就是用来送礼。‘至尊’南京明年将更名为‘古都’,‘九五之尊’更名为‘九五’,但是否降价目前还不知道。1条千元以上的烟不许卖,目前还只是个想法。”

据《东方早报》

**相关新闻>>>>>****网友曝陕西佛坪县委书记戴52万“劳力士”**

近日,一篇名为《价值52万元,陕西佛坪县委书记的手表也不赖》的帖子出现在网上,称陕西省贫困县佛坪县委书记杨光远所戴的手表是一款价值525725元的“劳力士”。对此,杨光远昨日说:“那简直是子虚乌有。”他还举着手腕上普通的梅花表称,已委托工作人员对外解释,还将用法律武器维护自己的权利。佛坪县委办公室也证实,杨光远的手表系2004年完成援藏任务,离开西藏阿里地区普兰县时,用补发的援藏津贴购置的一块价值2000多元的梅花牌手表,用以纪念援藏工作,并一直佩戴至今。

据《三秦都市报》

**国美电器 2008 收官巨惠 服务千家万户,成就品质生活**

又到一年辞旧迎新时,作为河南家电行业的旗舰,河南国美推出了“2008 收官巨惠”元旦热销活动,除了各种诱人的促销形式外,国美电器高管进社区活动也进入了实质性阶段。上周六,河南国美电器总经理刘昆带领售后服务部、客服部走进顾客家中,与消费者面对面沟通,从消费者的需求中,找到更适合企业未来发展的模式。与此同时,维修组的工作人员对顾客家中的空调、电脑、烟机、灶具、饮水机、电视等家电进行了调试、保养、清洁,让国美电器诚久保障服务走进千万家。

**河南国美总经理走访顾客,了解消费者的真需求**

12月20日下午,河南国美总经理带领采购、客服、售后等部门负责人走进顾客家中,家电专业维修人员现场为顾客提供了一整套服务。他们身着深蓝色国美电器统一的工作服,带着全套的专业维修、保养、检测、清洗的工具,逐一检测电器的电压、调试空调、冰箱、电脑、电视等家电的运行情况,并拆下空调的滤网进行仔细清洗,用专用的清洁剂对顾客家中的烟机、灶具、冰箱、洗衣机进行清洗,还为顾客家的电脑进行系统检测,杀毒等,一阵繁忙而有序的工作之后,顾客家的电器全部焕然一新,这样的服务,才是真正的以消费者为中心,视消费者为上帝。

“我们家的彩电、冰箱、洗衣机等家电都是在国美买的,我们选择国美,就是因为

国美的品牌让我们放心,售后服务更是让我们省心,国美的确是实实在在的做服务,为消费者着想。”“国美的售后服务做得非常好,我觉得非常方便,很省心。”“老总到家里来拜访,这是对消费者的尊重,这让我很受感动。”受访顾客如是说。国美拜访顾客的同时,还针对国美购物的体验进行深入了解,特别是对“诚久保障”服务推行以来顾客的感受进行详细询问,顾客对国美电器的产品质量、服务态度、配送安装、业务水平给予了高度的认可,并肯定了国美在全国范围内推行的走进社区的“红袖套”行动。

笔者了解到,这是由国美集团总部号召并发起的,自08年12月中旬至09年1月中旬在全国范围内开展的“未呼先应——国美高管进社区 诚久服务送万家—红袖套行动”活动。活动期间,不仅要求国美各地高管团队带领专业的家电维修人员走进消费者家中,倾听消费者对国美服务的意见和建议,了解消费需求,同时还会根据消费者的反馈情况,认真总结经验,将消费者的意见在国美各个服务流程中予以体现。

河南国美相关负责人告诉笔者,此次回访消费者活动的目的是创造一种“360度触点式的服务机制”,这个触点就是每个消费者可视的服务流程。通过此次“红袖套行动”,国美与消费者之间进行面对面的互动,挖掘消费者对企业产品和服务的真需求,并将需求提供给上游供应商,使企业能够生产出适销对路的产品,达到刺激内需、

拉动内需的目的。

据介绍,国美作为国内最大的家电零售企业,一直根据消费者需求不断升级服务体系。今年初,国美就提出了“向服务要竞争力”的战略,推出了“诚久保障”和“家安保”等一系列服务举措,其中在“诚久保障”服务体系中,消费者可根据相关条款享受9天满意保障、19天价格保障、39天退货保障、99天换货保障等服务内容,让消费者购买家电后无后顾之忧。而全国第一个家电延保产品——“家安保”的推出,将国美的服务全面升级,增强企业的核心竞争力,使服务的价值最大化。

顾客是企业生存与发展的土壤,对中国家电零售企业而言,服务之路任重道远,需要企业不断提升自身服务能力、创造服务价值最大化,在满足顾客需求的基础上,帮助其发现并创造更高层次的高品质需求。

客服中心总监白梅站在服务发展的角度上对不同时期的满意服务做出了新的定义:

过去的满意服务在于满足客户的每一个需求

今天的满意服务在于发现客户的每一个需求

未来的满意服务在于创造客户的每一个需求

据河南国美客服部负责人说:“在工作开展的过程当中,我司不断接收到顾客的表扬电话,由第一例的非正常上门维修系统到

现在的我司销售人员在售前、售中、售后的服务环节中耐心、细致并周到的面对顾客的每一次提问、每一次疑难、每一次故障,全方位的将服务提升。”

**国美冲刺元旦销售,8大品类备货充足**

据了解,为了保证元旦期间销售,加大促销活动力度,保证消费者的购买需求,河南国美不仅获得了众多厂家的支持,而且还积极从国美总部争取了大量促销资源,据采购部门负责人介绍,空调、彩电、冰洗、数码、厨卫、小家电、手机等各品类都准备好了充足的特价机、样机以及各种直降、买赠、买送的促销优惠资源,而且2009年的新品也陆续到位,要在元旦抢先上市;河南国美新增备货达亿元,完全可以保证消费者的全面需求。本周内每天都有特价,每天都有买送,而且每天都有夜市,为方便顾客购物,在晚上18:00至20:00购物,还送车费;最低折扣甚至达到6折,这样的力度已经触到河南家电市场价格盆地的盆底了,对消费者来说,绝对是一次错过了也许会后悔的优惠。据国美电器河南公司总经理刘昆介绍,元旦是一年的开始,也是一年工作的铺垫,本次促销活动投入巨大的资源就是要打响新年第一炮,给自己一个信心,也给同行业一个信心。此次营销活动国美不仅“价格”上的优势,更在导购、送货、安装其他服务方面狠下工夫,目标就是让每一位消费者都能高兴而来、满意而归,国美自己也非常有信心通过本次活