

市民期待婚礼一站式服务

对新人而言,结婚既甜蜜又累人,订酒店、试婚纱、选喜帖、挑喜糖……整个流程费时费力。最近要结婚的施晨就在经历这样的烦恼。虽然一年前就订好了酒店,但随着婚礼的临近,施晨需要处理的事情越来越多,仅婚庆公司施晨就反复谈了5、6次,“即便请假在家专门处理婚事,但还是太累了,难道就不能有一个市场或是店铺提供一个一站式服务吗?就像汽车4S店一样。”

在施晨看来,与酒店、婚庆公司、影楼等商家一家家地商谈太累了,而且很多商家还不聚在一起,“如果再进行货比三家那就烦人了,但不比又不知道谁更好”。施晨举例,别看各家婚庆公司好像所有设备都是租来的,但价格相差还挺大,“关键是有些收费都没有一个明确的标准,光凭婚庆公司工作人员的一张嘴来定好坏、定价位。有时一个套餐里,还不包括一些必备的项目,还要另行收费。即便抛弃价格不谈,婚庆公司至少应该提供更多、更全的服务项目。”

据悉,目前我市婚庆公司的很多资源是“共享”的,如摄像团队、灯光音响设备、跟妆师等,各婚庆公司都是聘请或租赁的,并不是自己独有的。这意

味着,同样的资源配置,多数婚庆公司都能调配出来,只要你下手够早。

位于万达广场写字楼A座的情投意合婚庆服务部相关负责人梁涛介绍,出于成本和市场的考虑,各家婚庆公司不可能完全独立地组织一个婚庆团队和设备,“婚庆公司在一定程度上就像一个中间人,一手牵着新人,一手牵着婚庆资源”。

对于这个资源能否更为积聚,免除新人四处奔波之苦,梁涛认为,现在一些婚庆公司已经将服务扩大化,“比如,我的公司除了提供结婚现场的相关婚庆服务外,还附带了喜帖、婚纱、酒、婚纱照等众多服务,甚至我们还与一些旅行社有合作,可以为新人提供蜜月旅行。”梁涛坦言,这一系列的服务目前还没有形成一个完备的体系或是套餐,“类似汽车4S那样的规模,新人肯定欢迎,但同时这也要求公司手上要有足够的资源,如果有些服务的选项少了,消费者同样不买账。”

一站式服务,新人期盼,其实梁涛也很期盼。梁涛认为,就如婚庆公司现在

的模式一样,婚庆公司其实还应该借更多的东风,搭建更大的婚庆平台,“比如酒店,婚庆公司也可以合作帮助预订。同时,婚庆公司的服务项目多了,公司也就能在各环节薄利多销。”

一站式服务的便利是毋庸置疑的,但这样的服务何时才会出现,梁涛认为这需要市场进一步发展,“当然,这也需要婚庆公司自身的努力。或许,这一天已经不远了。”

(徐心俊)



镇江农行各项存款在全市同业中率先突破

500亿

9月末,从镇江农行传来喜讯:该行在全市同业中率先实现:各项存款率先突破500亿元,个人储蓄领先实现300亿元,综合用信率先跨越400亿元。

多年来,镇江农行主体业务长期领跑同业,资产规模和存款余额在全市同业双双夺冠,跨入全国农行系统20个重点发展的二级分行行列,综合业务考核、风险管理评价、“三农”业务评价等核心指标排在全省农行前列,镇江农行以一年一大步、三年一跨越的飞跃发展,逐步奠定了同业第一大行、绩效第一方阵的发展格局,先后荣获农总行2010-2012年度重点城市行改革发展突出成就奖,被市政府评为“为农服务先进集体”,被市总工会授予“双服务先进集体”。

近年来,该行全力支持地方交通、

能源、通信、外贸、高科技和市政基础设施等行业,强化银企战略合作,争取了广泛的客户源。全行共有公司法人客户2万户、个人贵宾客户9.4万户、银行卡客户195万户、网银客户55万户。在镇投资的世界500强企业和绝大多数本土知名企业均与农行建立了长期合作的战略伙伴关系。目前,镇江农行向全市重点产行业企业、重大项目、重点工程累放贷款60多亿元。

镇江农行还成立小企业、个贷、贸易融资、科技银行四大中心,强化对城市商贸、楼宇经济、外资企业、中小企业和个人客户的综合服务,连续多年被镇江市政府和银行业协会评为金融机构支持小企业先进单位,目前该行小企业贷款21.6亿元、个人贷款余额60.3亿元。

深情践行“服务三农”的社会责

任,也成为镇江农行人工作重点。该行找准服务“三农”的切入点,初步形成了“五个一”的服务“三农”模式,即找准一块市场、探索一种模式、发好一张卡、打造一个平台、做出一片亮点。加大对农业龙头企业支持力度,国家和省级农业龙头企业服务率分别达100%和88%。成功牵头18亿银团贷款,支持新区“万顷良田”项目,开创了金融支持新农村建设的先河。狠抓惠农卡发行、新农合、新农保代理及“惠农通”工程等农村普惠金融体系的建设。发行惠农卡42.2万张;为5万多名农民收付养老金提供了方便,惠农通合作商户526家。目前,全行涉农贷款143.3亿元,占贷款总额的46.5%,有效发挥了在农村金融体系中的骨干和支柱作用。

(徐心俊)

镇江农行在市老年大学话理财

为了弘扬“尊老、敬老、爱老、助老”的优秀传统文化,11日,镇江农行走进市老年大学,开展“九九相伴,爱在重阳”为主题的宣传活动。

活动现场,镇江农行免费发送了老花眼镜,并向市的中老年朋友宣传、讲解智能存款、稳健理财、消息服务等产品,帮助中老年朋友实现财富保值、享受便利服务,得到各中老年朋友的一致好评。

据悉,在重阳节来临之际,农行在全国发行了安心得利“重阳专享”的人民币理财产品,期限38天,预期年化收益达到4.6%。

(徐心俊)

浦发金大赛风起云涌,英雄舍我其谁

全球经济形势变幻莫测,美国是否会退出QE,还是继续实行量化宽松。叙利亚危机是否能得到合理解决。国内经济周期是否已处在复苏当中,在此纷繁复杂的国际经济形势背景下,投资者如何选择适合自己的投资产品,既能抵御风险,又能对抗通货膨胀,获得更大的收益。浦发银行的黄金(T+D)、白银(T+D)产品,既可作为对抗通货膨胀的最理想武器,又因为其较大的杠杆效应为投

资者提供了“以小博大”和获取高投资回报率的机会,从而达到投资多元化、资产合理配置的目的。

14日,由浦发银行主办的“浦发金”贵金属实盘交易大赛将正式拉开战幕。一方面是为广大投资者提供了最为全面的实战平台,多角度全方位为投资者、参赛者提供服务,另一方面,也是想为参赛者带来一场精彩的投资盛宴!

此前的模拟大赛,广大投资者已经

累计了不少操作经验,此次实盘大赛将为投资者提供更为紧张激烈的比赛氛围,参赛者可从大赛中获得更为真切的投资经验。当然,除了帮助投资者获得丰富、宝贵的投资经验之外,浦发银行还特地为大赛准备了丰厚的奖品。本次大赛总奖金接近20万,大赛结束后,大赛期间综合得分第一名的客户可获得40000元的携程旅游券,每周将根据收益率决出前三名送出ipad等。

本次大赛期间,不仅有浦发银行的专业分析师团队为您提供行情与金融咨询,您更能与专业的黄金分析师进行一对一的沟通。2013年是全球金融市场风起云涌的一年,无论金融市场如何变幻,黄金白银的延期交易也将毫无疑问成为投资者们最为青睐的理财首选。大赛大赛即将拉开,您还等什么!详见<http://gold.ebank.spdb.com.cn>

(徐心俊)