



爱普生万台针式打印机助力“三农”网点

为积极响应中国“三农”政策,加快“三农”网点建设步伐,人保财险安徽省分公司也加快了“三农”保险基层服务体系的建设,计划尽快构建起无盲点、全覆盖的县、乡、村三级保险服务网络,这就需要为近1万个网点配备超过1万台的打印设备,以解决基层销售网点的打印需求。在公开招标中,爱普生针式打印机LQ-106KF以卓越的专业性能和高性价比成功入围。

超高速 高效打印保险业务单

爱普生106列平推票据针式打印机LQ-106KF,成功入围人保财险“三农”网点建设项目,这与其卓越的打印速度密切相关。据了解,它具有中文220汉字/秒,英文440字符/秒的极速打印能力,可充分满足保险行业窗口的打印需求,还内置有128KB缓冲区,这能有效提高打印机处理多项打印任务的效率,窗口再繁忙,也能快速打印业务单据。

超耐用 能打海量业务单

LQ-106KF还具有不寻常的耐用性,这也充分迎合了保险行业用户的使用需求。据了

解,这款LQ-106KF平均无故障打印时间长达18000小时,即使每天连续8小时打印,每年按365天计算,也可以连续无故障打印6.2年,极为稳定耐用。同时,它的打印头的每一针均可承受4亿次的击打,打印总量高达3600万行,再配合可支持打印1千万字符的32米超长色带,其杰出的耐用性在106列平推式打印机市场上堪称独一无二,面对窗口的海量保险业务单打印,完全可以从容无忧随意打印,不用担心半路出故障,也不用频繁更换色带。

超省心 3年售后无忧

提供整机3年保修服务,还具有完善贴心的售后服务体系。同时还在全国的服务中心推出了包含延长保修期、上门取送机、现场维修及超值维护服务的“心加心服务”,用户只需要一次性支付低廉的费用,就能享受到



便捷、周到的整机售后服务。

此次爱普生106列平推票据针式打印机LQ-106KF,主要凭借超高速、超耐用、超便捷、超节省、超省心五大优势,成功入围人保财险“三农”网点建设项目,助其完善“三农”保险基层销售服务体系,推进“三农”保险项目的顺利开展。LQ-106KF是“三农”建设的福音,也是整个保险行业提速提效的保证。(王浩)

家规岂能践踏公权?

美杜莎,希腊神话中的蛇发女妖;如今,百度一款名为美杜莎的插件,再次搅得中国互联网搜索市场硝烟弥漫。

1月26日以来,百度推广系统的商家,被要求必须安装一款名为Baidu.Medusa的“安全插件”,该插件将禁止用户使用360浏览器登录管理后台。随后,1月28日,工信部接到奇虎360的举报,称百度美杜莎插件,存在偷拍用户屏幕、上传截图等恶意行为。至此,“美杜莎”不仅再次引燃了新一轮的三百大战,同时也又一次将互联网用户隐私与权益问题推向风口浪尖。

据了解,目前百度“美杜莎插件”的推广只针对二、三线城市,根据360展示的其部分功能的截图,“美杜莎插件”具备此前只有木马和间谍软件才会使用的偷拍屏幕截图等功能,大众商业软件中百度此款插件在全球尚属首例。

面对360的举报,百度承认美杜莎插件的存在,但强调该插件面向的仅是“凤巢”客户,并非面向普通用户,目前不会对普通用户在使用百度的产品和服务时产生任何影响。

如今,互联网巨头们对掌控的市场支配权力,已经缺乏了清晰的自我认识和自我约束,尤其是针对市场竞争,自己直接判决、直接执法,甚至一纸“家规”竟然可以凌驾于公众和司法的意志之上——家规岂能践踏公权?

百度方面辩称:百度“凤巢”客户管理系统是百度与代理商和客户进行业务协同的内部管理信息系统,并非面向普通用户,此次安全升级不会对普通用户使用百度的产品和服务产生任何影响。

然而,北京德和衡律师事务所姚克律师则指出,百度此次“二选一”的做法,已经涉嫌违法,百度无权强迫用户做出选择。

姚克枫解释,百度方面的做法和说法有两方面错误,首先,百度认为相关插件并非面向“普通用户”,但即便是面对特定人群,也是属于公众范畴,该插件并不是独立为科研而设计,也并非是为个体的测试使用;其次,百度的美杜莎插件并非内部管理产品,而是对外的市场行为。因此,所谓“家规”的说法也不成立。

由此,姚克枫认为,“二选一”行为已经涉嫌违法,百度的相关插件产品必须尊重法律规定,不能强迫用户做出选择,需要尊重用户的选择权。如果百度的行为具有市场支配地位,那么则属于垄断;如果百度在该市场不具备支配地位,则属于不正当竞争行为。

同时,知名IT业专家方兴东也认为,互联网领域十多年基本无为而治的竞争局面正在发生改变,百度360之战是战略层面大事,切忌被不当竞争手段所影响。(倪明)

立足国内 放眼全球 华泰汽车海外发展战略全面提速

2012年华泰汽车产品越做越细,销量持续上扬。华泰汽车的售后服务提升和网络渠道优化的系统工程也全面启动。华泰汽车将2013年

作为品牌形象提升年,在国内市场全面发力的同时,华泰汽车海外市场战略也加快了推进步伐。经过近两年的积极拓展,华泰汽车海外市场已覆

盖了俄罗斯、中东、美洲、非洲等众多国家和地区,整车销售和散件组装项目实现了新的突破,同时在海外建设了一批华泰标准4S旗舰店。(陈迪)

月环比逆市上扬 传祺新年首月热销超7000辆

2013年1月,广汽传祺月销量突破7000辆,继上月超6000辆后再创新高。开辟15万元级中型城市SUV蓝海市场的传祺GS5,2.0L单一车型月销已超6000辆,成为中国品牌中高端SUV销售冠军。传祺GS5 1.8T车型刚于1月初上市,澎湃T动力加高性能底盘的黄金组合大受欢迎,预约试驾与订购订单持续增加。

新春开门红 传祺GS5月销突破6000辆据车市惯例,进入1月份,火爆的市场渐趋平静,各车企销售数据略有收缩。然而,消费者对传祺GS5的热情依旧不减,数据显示,传祺GS5今年1月销量再创新高,一举突破6000辆,连续4个月环比增长超1000辆,成为第一个在中高端SUV前10阵营中,保持销量持续增长的自主品牌中高端城市SUV。

传祺GS5是基于欧洲高性能底盘全新开发的中型城市SUV,造型运用国际前沿光影雕塑理念设计,外观动感、大气,具有引领都市新潮流的风尚气质。前双叉臂、后多连杆的独立悬挂组合,与同级SUV惯用前麦弗逊、后四连杆悬挂相比,使驾控更具乐趣。此外,它还具有丰富的人性化互动科技配置和先进的主被动安全技术,这使得驾乘者能够安心地享受驾乘乐趣。目前,传祺GS5主销的2.0L车型售价在12万元至16万元区间,堪称15万元级黄金城市SUV。

澎湃T动力 打造最佳驾驶优越感

今年1月6日,传祺GS5 1.8T上市销售,此款车采用源自欧洲最尖端的涡轮增压技术,匹配全球领先的智能适时四驱系统及博世最新第九代ESP系统。对于城市SUV而言,排量过小则动力不足,过大不仅油耗增加而且在城市行驶也略显浪费。而传祺GS5搭载的1.8T涡轮增压发动机,运用全球最新增压中冷(TC)技术,配备世界顶级博格华纳Turbo涡轮,可在1700~5250r/min范围内持续输出237N.m的强大扭矩;较早的涡轮介入,让车辆起步更迅速;大范围的高扭矩输出,让动力输出源源不断,能够给驾乘者带来持续的“推背感”;而且,燃油经济性又优于2.4L自然吸气发动机,减少因油价上涨所带来的后顾之忧。综合比较,传祺GS5 1.8T发动机堪称具有城市SUV黄金排量。

传祺GS5 1.8T四驱系统采用博格华纳最



新i-4WD智能适时四驱系统,可随时在2WD/AUTO/4WD LOCK 3种模式中转换,实现0-100%扭矩连续可变智能传递;配备上坡辅助及下坡辅助功能,从容应对各种路况挑战。

传祺GS5最大优势体现在底盘上,其是在欧洲高性能底盘基础上全新开发,具有欧系车操控沉稳扎实的特点;完美的高位斜置双Y型摆臂前悬挂和突破性的多连杆后悬挂搭配组合,使车辆具有极佳的操控性;而悬架大量使用美铝合金材料,在减轻重量的同时反应也更加迅速。

业内人士指出,传祺GS5 2.0L的驾驶感受已经使人惊叹,1.8T发动机与i-4WD智能适时四驱系统的应用,将彻底激活传祺GS5欧洲高性能底盘的卓越性能,堪称20万元内最具驾驶优越感的中型城市SUV。

在专业媒体试驾过传祺GS5 1.8T后,“动力和性能均衡提升”、“抗衡合资SUV”等溢美之词见于各大媒体。随着传祺GS5 1.8T陆续到店,消费者将能够零距离体验传祺T动力黄金组合带来的驾驶优越感。

传祺GS5 1.8T的造型、性能、配置以及品质细节都具备与合资车媲美的实力,但售价却较同级合资车低5万元左右。在20万元以内中高端城市SUV市场,除途观两款低端

1.4T/1.8T车型之外,几乎没有T动力车型。传祺GS5 1.8T的推出,无疑填补了这一市场空白,以突破性的澎湃动力、越级豪华配置和卓越操控性,为消费者提供更富激情与乐趣的巅峰驾控体验。

据经销商透露,目前传祺GS5 1.8T车型的预约试驾和订车客户日益增加,销售形势大好。渠道快速扩张 全面提升服务关怀

2012年,广汽传祺经销商迅速增加到150家;2013年,广汽传祺销售网络仍将保持高速增长势头,预计年底将达260家经销商,为消费者提供更加便捷的购车、维修保养服务。

同时,广汽传祺将继续深化“4S+S”模式,对区域经销商市场进行合理布局,集中资源为客户提供更多更好的服务与关怀,构建顾客、经销商、厂家三位一体的服务和运营体系,最终实现市场份额扩张、顾客满意、厂商满意的目标。

传祺GS5的诞生,源于对消费者需求的洞悉,以风尚动感的外观造型、智趣安全的驾控操控、人性科技的舒适配置及宽敞实用的驾乘空间,为追求高品质生活的都市新中坚一代带来更富驾趣乐趣的高性能城市SUV。随着T动力新品进一步丰富产品线,传祺的销售前景更加让人期待。(小雪)

双子星号三亚首航 中免集团开拓第九大免税业务类型

近日,丽星邮轮双子星号三亚首航仪式在三亚凤凰岛国际邮轮码头举行。三亚市副市长许振凌、海南省旅游发展委员会副主任胡月明、中国免税品(集团)有限责任公司(以下简称中免集团)董事长彭辉、中免集团总裁卢路、中免集团党委书记兼副总裁陈建山及云顶香港有限公司(以下简称云顶香港)副主席Alan Smith、云顶香港总裁蔡明发等出席了仪式。

此次三亚首航是双子星号全面升级后展开的亚洲首航巡游中中国母港的第一站。除了硬件软件方面升级之外,双子星号还开展了一项新的服务——邮轮免税店。至此,中国免税业第九大免税业务——邮轮免税店宣告形成。这项新型免税业务,将为中国免税业的发展注入新的内容和活力。

中免集团首家邮轮船免税店

据介绍,双子星号上的免税店是中免集团第一家邮轮船上旗舰综合免税店,营业面积约600平方米,由中免集团负责提供免税品供货和免税运营。今后,旅客在搭乘丽星邮轮享受邮轮之旅的同时,也能够尽享免税购物的乐趣。据介绍,古琦(Gucci)、普拉达(Prada)、雨果·波士(Hugo Boss)、巴宝莉(Burberry)、人头马(Remy Martin)、轩尼诗(Hennessy)等国际一线品牌在免税店内均有出售。

为了提升旅客的购物体验,在免税店的选址和店面设计方面,中免集团做了充



(左起)云顶香港营运总监苏敬德、中免集团总裁卢路、云顶香港总裁蔡明发、副主席史亚伦、中免集团董事长彭辉及党委书记兼副总裁陈建山为双子星号免税店开张剪彩。

分的研究,并引入了一些高科技手段。双子星免税店成为中免集团首家引入旅客穿梭开放式概念以及首家引入“L”形背柜的免税店。特别的“L”形背柜设计增加了背柜展示长度,使旅客无论从哪个方向都能清晰地看到背柜品牌,为购物带来更多便利。

国际化多元化发展

此次与全球著名跨国旅游集团云顶香港正式签署战略合作意向书,标志着中免集团在向国际化多元化发展又迈出了坚实的一步。据中免集团相关负责人透露,到今年上半年,中免集团与丽星邮轮合作的所有5艘邮轮上的12家免税店将全部开业。届时,中免集团邮轮船上免税店营业面积将达到1600平方米。除了现在的合作模式外,未来双方还将考虑以成立合资公司模式运营船上免税业务。(王凡)

陆家镇首家外资超市入驻 乐购昆山新店盛大开业

继近期宁波鄞县大道店和宁波明海店两家新店开业后,近日,英国零售商乐购在华东地区的另一家新店——昆山陆家店盛大开业。正值春节前夕,众多市民慕名而来选购年货商品。据悉,该店是乐购在昆山市的第二家门店,同时也是乐购在江苏省的第18家门店。

全新开业的乐购陆家店位于江苏省昆山市陆家镇友谊路与312国道交叉口启发广场。该门店建筑总面积17720平方米、营业面积8110平方米,将为顾客提供多达28000种物美价廉的商品。多年来,乐购

始终把绿色节能视为其企业社会责任的重要组成部分,一直致力于推进中国零售业的节能减排和可持续发展。新开业的乐购昆山陆家店也是按照乐购节能店标准打造的全新节能大卖场,每年可节约用电115万度,减少二氧化碳排放量960余吨。

新店开业正值新春佳节来临之际,为了让更多消费者享受到高品质购物服务,乐购昆山陆家店不仅为消费者准备了丰富的开业酬宾活动,更开展多项精彩纷呈的新春促销活动。(何洁)

华泰宝利格冰雪试驾活动圆满成功

“北国风光,千里冰封,万里雪飘”。在隆冬季节的北方,对于SUV爱好者来说,无疑是在冰雪上体验热血沸腾的激情时刻和激发无穷驾控潜能的最好时机。日前,华泰汽车在北京渔阳国际滑雪场成功举办了主题为“智控冰雪 尊享卓越”的冰雪试

驾会,华泰宝利格智尊版卓越的动力和操控性能给媒体留下了深刻的印象。

此次冰雪试驾活动进一步体现了宝利格智尊版卓越的操作性能和强劲的动力,无疑是对它超强的产品力最好的检验。(何琴)

冀中能源邯矿集团陶二矿新闻

陶二矿冬季“三防”措施落实

冀中能源邯矿集团陶二矿严格按照矿井冬季“三防”的要求,全面部署防火、防寒和防冻工作,积极构建冬季“三防”安全保障网络。

该矿成立了冬季“三防”工作领导小组,制定详细的预防和应急措施,备齐、备足冬季“三防”物资。加大宣教力度,充分利用班前班后会、安全例会等形式,对全矿干部职工进行“三防”知识教育,提高防范意识,使其充分认识搞好冬季“三防”工作的重要性和必要性。严格防火用品管理和措施的落实,对生产现场各种设备、地面仓库、生活区、职工宿舍等地的火灾隐患进行彻底清查,对查出的问题及时落

实整改。强化消防器材管理,确保防火设施的齐全好用,同时加强消防知识的培训,全面做好防火工作。他们坚持“谁主管、谁负责”的原则,定期对井口、更衣室、食堂及职工单身宿舍等重点区域进行检查;对供暖管路、安全附件、职工宿舍暖气片进行全面检修、维护,组织专业人员对锈蚀、漏水、漏气的供暖管路进行更换,保证供暖设施的正常运行。与此同时,这个矿还制定了切实可行的“三防”安全考核管理办法,将此项工作纳入安全工作管理范畴,做到责任落实到人,严格奖惩制度,确保了矿井冬季“三防”工作安全稳定运行。(孙东月)

陶二矿环保节能重民意

冀中能源邯矿集团陶二矿通过发放民意测验卡、制定实施方案、观看科教片、征集合理化建议等一系列凝聚民心智的活动,使节能减排工作步入快车道。

为确保“十二五”节能减排规划目标,该矿通过各种舆论载体,深入宣传节能减排工作的重要性和必要性,使干部职工牢固树立“修旧利废降成本、回收复用增效益”的思想认识。通过召开副科级以上管

理人员节能减排大会,制订了《陶二矿节能减排实施方案》。同时,矿还设立合理化建议奖,让各工种、各岗位针对如何提高煤炭资源回收率、绿色开采、矿井水循环利用等重点节能减排项目,建言献策,随时接受职工监督,提高整改效率。截至目前,该矿已收到采煤、机电、运输、开掘等方面合理化建议32条,实施以安全节能为目标的改革措施32项。(王丽红)

陶二矿实施“党员安全先锋”工程

冀中能源邯矿集团陶二矿紧紧围绕企业安全生产,创新党建工作新思路,实施“党员安全先锋”创建工程,形成了“安全示范看党员、隐患处理有党员、遵章守纪数党员”的良好氛围,构筑起安全生产

的长效机制。该矿实施“党员安全先锋”工程,每名共产党员在本职岗位上,每月至少排查三条安全隐患,每月至少提一条合理化建议。(孙东月)