

电话套近乎“套”走 36 瓶五粮液

阳谷一酒水专卖店被骗走 3 万元白酒

本报聊城 3 月 31 日讯(记者 李璇) 31 日,阳谷历女士反映,30 日中午,一名男子在阳谷县博济桥路一家五粮液酒水专卖店,利用给不在店里的店主打电话套近乎,以先打欠条后付款的方式,骗走 36 瓶价值 3 万多元的白酒。

31 日,历女士调出 30 日中午时段的监控录像给记者观看。她说,30 日中午 12 点左右,一名看起来有点面熟的 30 岁左右男子来到店里,一进门就拿起门口玻璃柜台里单瓶售价 939 元的 52° 五粮液白酒仔细观看。男子说他是“阳谷县民政局”工作人员,负责采购酒水,该款酒要 6 箱,说着就让我去仓库里搬酒。”

历女士喊来另一位店员看店,自己准备去搬酒。该男子见有其他店员出现,就没再提搬酒的事,而是开始询问是否可以打折。历女士给店主打电话询问折扣问题,店主表示可以打九五折。历女士说了还没两句男子就把电话要了过去,他上来就问店主原来的手机号怎么打不通,还提到晚上一起吃饭。男子还说买酒按九五折,单据按原价开。

店员提酒时发现该款酒库存不足,多次给店主打电话沟通。每次男子都想办法要走电话,但跟店主的谈话内容,一直都在套近乎和谈论差价问题。由于单瓶售价 939 元的白酒只有三箱,男子又选了其它型号,单瓶售价分别为 859、889、809 的三箱白酒,总价值 32244 元。历女士从仓库



监控拍摄到的男子相貌。

里把酒搬出来,还是按男子要求的每瓶 939 元计算,36 瓶酒一共 33804 元。此时男子掏出手机,说是给店主打电话,他在电话里说要先打欠条,下午来付款,还让历女士接电话。结果她还没接,男子就挂电话那边挂了。凑巧的是,男子电话刚挂断,店主就打了店里的座机,历女士刚接起来,男子就抢走接听,一边说着一边示意店员拿纸笔写了一张欠条。由于第一张欠条写在一张不正规的纸上,店员又拿

了一张白纸让他写了一遍,欠条上写明了欠款金额,姓名“刘峰”,还有当天日期。男子在店员的要求下,留下一个手机号码。历女士说:“当时以为他和店长谈好了,也大意了,没向店主确认一下。”

男子走后约 5 分钟,店主联系了历女士,双方沟通后发现都不认识该男子。店主给民政局上班的朋友郭先生打了电话,让他来店里看看监控,结果朋友看后表示,没见过该男子。历女士按照男子留下的

手机号打过去发现,对方不是刘峰,而是景阳冈酒驻聊城办事处,店主随后报了警。

店主付先生说,当时接到男子电话,并没想起是谁,但听对方说是民政局采购,还一起吃过饭之类,似乎跟他很熟,他也没好意思拒绝对方先打欠条后付款的要求。尤其对方一直在套近乎,把他都说晕了。等到反应过来,才发现事情不对。

目前,阳谷县公安局刑警一中队已经立案侦查。

涉农场所火灾超七成

社区都设义务消防队

本报聊城 3 月 31 日讯(记者 刘铭) 3 月 31 日,记者从全市消防工作会上获悉,去年全市消防部门接警出动 3987 起,抢救保护财产价值 4.19 亿元,超过七成火灾发生在农村、集镇、社区的涉农场所,年内城区所有社区要设至少一支义务(志愿)消防队伍。

市公安局党委副书记李勇介绍,去年对全市 3000 余家重点单位和一般单位,1.5 万余家“九小场所”进行了检查治理,发现和消除火灾隐患 23000 余处,拘留 31 人次,临时查封场所 65 家,对 78 家隐患单位责令停产停业。

一年内,全市消防部队共接警出动 3987 起,出动车辆 7401 辆(次),抢救遇险人员 468 人,抢救保护财产价值 4.19 亿元,其中农村、集镇、社区的涉农场所发生火灾比例到总量的 77.87%,成功处置了冠县犀牛重工有

限公司火灾、山东龙大植物油有限公司火灾、阳谷中石药业火灾、高唐森林料场火灾和柳园路天然气管道泄漏事故等急、难、险、重灾害事故。

目前,全市城区市政消火栓仅有 420 具,按照现有市政管网布设情况,城区应安装 1474 具,大部分中心镇消防站车辆、人员、装备不到位,不能真正发挥作用。

对此,副市长蔡同民表示,年内城区所有社区要设至少一支义务(志愿)消防队伍,一名专兼职消防安全员,一套灭火设备器材,一处消防宣传阵地、制定一份《居民防火公约》;90% 以上村庄要设义务消防队伍、专兼职消防安全员、消防水源、灭火设备器材等。

会上,对 2010 年在消防安全工作方面做出突出成绩的单位和个人进行了表彰,并与各县市区政府签订了《消防工作目标责任书》。

金羊两天订出 30 多辆车

车展引爆茌平市民购车热潮

本报聊城 3 月 31 日讯(记者 张召旭) 春天、阳光、假日……等关键因素凑在一起,就构成了金羊公司春节巡展在平站的盛大开幕。车展首日吸引了上千人次纷至沓来。据车展主办方统计,车展 2 天时间里共订出 30 多辆车。

26 日上午,在平近千名市民齐聚人民广场赏车、咨询、试驾,在春面不寒杨柳风的融融春意中,尽享着金羊公司巡展活动带来的惬意和浪漫。开阔平坦的展位上,别克、奇瑞、马自达、北京现代等多个品牌近百辆汽车同场竞技,竟展丰姿。从国外进口到国内原产,从 60 万元高价位到几万元左右的普通价格,令参观的在平市民眼花缭乱,目不暇接。

在在平人民广场外的人行道上,前来参展的车辆排起了百米长龙。“早知道就早来一会了,现在都没地方停车了。”58 岁的王先生和儿子、儿媳一块儿来到了车展现场。王先生说,儿子打算买车,但在买什么样式的车上拿不定主意。趁着有车展,儿子让他给来给参谋参谋。虽然年纪大了,但是他来到车展现场兴致却很高,陪同儿子、儿媳逛了一个多小时,依然不感觉累。“车子

首先安全性要好,其次要美观大方,能买个好点的就尽量买好的。”谈到给儿子买车的建议,王先生笑着说,他相中了新凯越。

11 点左右,越来越多的市民来到车展现场,不时出现十几个人围着一名售车人员询问的场面。忙碌一天下来,几乎所有的售车人员都讲话讲到口干舌燥。尽管累得够呛,但他们自始至终透露着幸福的微笑。逛车展,看靓车,购爱车,享优惠。”这是看车者的普遍心态。而作为车商,更渴望在车展上斩获不菲的销售业绩。记者从车展主办方了解到,几乎所有车型都推出了大幅度的优惠措施,为购车者带来了丰厚的节日大礼,降价幅度都是空前的。

27 日,按照以往车展的经验,车展第二天无论从观展人数还是最终成交量,都将达到高峰。各大参展商一大早就将参展车辆布置到位,做好必胜的准备。果然,第二天参加车展的人群远远多于前一天,从上午 8 点一直到下午 6 点,整个车展现场人流不断,咨询、试驾、订车、购车者络绎不绝。据初步统计,两天车展下来,共订出 30 多辆车,达成订购意向的有百余人。



旗云 1 成了车展上的“明星”。
本报记者 张召旭 摄

为优惠出奇招 现场拉人团购

本报聊城 3 月 31 日讯(记者 张召旭) 26 日,记者在金羊公司巡展在平站发现,有市民认为车商给的优惠不够,砍了半天价也没砍下来,现场拉人组织团购,最终以优惠的价格购得爱车。

在平市民张先生说,他早就想买辆旗云,但由于在

4S 店买车车商优惠幅度太少,迟迟没买。听说当日广场有车展,便过来看看,能否以优惠价购得爱车。26 日上午,张先生来到奇瑞汽车的展位,经过仔细挑选,相中了一辆旗云 2,经过一番激烈砍价后,他对车商给出的价格不是很满意。

当天上午 10 点左右,张先生又来到展台旁,每有消费者前来看车,便上前打听,是不是要买这款车,在得到肯定答复后,他就劝说消费者,不要着急下手,他们可以组织更多的消费者一起,进行团购,让车商加大优惠力度。

经过两个小时的等待,张先生终于找到了 4 名要买旗云 2 的消费者。面对 4 个消费者的“威逼利诱”,销售人员不得不妥协,在和销售经理沟通后,拿出了最优惠的价格。“呵呵,买车的人多,经销商肯定得优惠,看来我是等对了。”