

这俩的哥不厚道,当起医托

诱使两对外地来济看不孕不育症的夫妇买来一堆“三无”药品

本报96706热线消息(记者 王倩) 抱着希望来济南看病,没想到刚下车却遇到了的哥医托,被忽悠到“某机关医院”,两对来济南看不孕不育病症的外地夫妇,被诱骗花几千元钱买了一堆“三无”药品。

25日上午,来自临沂的叶先生和妻子朱女士乘长途车来到济南,这次来的目的是到济南某医院不

孕不育科做检查。

下车后,叶先生打了一辆出租车,并告诉司机要到济南某医院。在路上,司机询问叶先生是要去看病,还是看病人。听说他们是来看病之后,司机称这家医院没法去了,现在已经被相关部门查处关门整顿了。

就在叶先生和妻子焦急时,司

机称他知道一家医院,不孕不育科室也非常有名,他有亲戚就是在那里治好了病,现在也有了孩子。

就这样,司机将叶先生夫妇两人拉到了一家机关医院门诊部。

一位自称张大夫的人接待了叶先生夫妇。“当时给我们做了一个现场治疗,医生称是调整内分泌的,花了570元钱,然后又给我们开了一些中药,又花了450元钱。”叶先生说,医生开完药之后,一名医护人员带着他们在路边的一辆面包车上取药。这让他们也感觉很纳闷,但是钱已经交了,也只好取药离开。

离开门诊部之后,叶先生经过

打听才得知,他们之前要去的那家医院并没有关门整顿,有人告诉他们是遇到医托了。

叶先生这时才想起交钱时,对方并没有给他们收据,他们拿到的中药是用黑色塑料袋装着,没有中药名称,更没有批号、生产厂家等,他这才知道被骗了。

无独有偶,来自济阳的钱女士因妇科病来济南就诊,也是被一位出租车司机拉到了这家所谓的某机关医院门诊部。钱女士花了2000余元也是买到了一堆“三无”中药。

目前,这两对夫妇已经报警,相关调查正在进行中。

○社会万象

这哥们儿不地道

偷拍女士洗浴 上网敲诈被拘

本报7月26日讯(通讯员 费伟 徐传忠) 一男子偷拍女同事洗澡的视频,在缺钱的情况下通过网络敲诈,最终被拘留。

7月19日12时许,济南市公安局长清区分局归德派出所接某单位职工姜某(女)报案称,7月18日10点钟左右,她在上网聊天时,一网友名为“一个人的思念”的网友称有偷拍姜某洗澡的视频,并发送给姜某三张视频截图。“一个人的思念”让姜某于7月19日晚上将3000元现金放到该单位一个橱子里,如果姜某不给他钱,他会将视频发到网上。

接到报警后,长清区公安分局归德派出所民警经过调查,于次日下午2点钟将嫌疑人郭某抓获。郭某与姜某是同一单位职工,据郭某交代,他到本单位女澡堂的后窗偷窥,并用手机录制了女同事洗澡的视频。近期,因急需用钱,郭某便想出了在网上通过QQ聊天敲诈女同事的歪主意。

目前,郭某已经被刑事拘留。

○记者调查

蹊跷,咋到面包车上取药?

本报记者 王倩

26日上午,记者来到叶先生、钱女士口中所说的这家机关医院门诊四楼。

在楼道里,有一名医护人员看到记者后热情招呼记者,询问是去哪个科室,得知记者是来找人的,这位医护人员又忙着招呼其他患者。

在四楼,记者坐在不孕不育科室的候诊区内看到,不少穿着朴素的患者被医护人员带着进入诊室,也有已经看完病的患者在门外等着。其中一位患者称,他们

已经交过钱了,等着医护人员带着他们去拿药。

随后,记者跟随两位患者取药。一名医护人员带领他们下楼,来到医院外面一辆面包车前。记者看到,面包车内除了司机还有一名女子。

这名医护人员在车门处与车内人员说了几句话之后,从车内提出了一个黑色的袋子交给两位患者,这就是他们买到的药品。

没过5分钟,又有一名医护人员带着两名患者来到面包车前,仍是从车上拿下一个黑色袋子,并看着患者离开后才上楼。



这辆面包车就是药房? 本报记者 王倩 摄

举世瞩目 济南国美第二届感恩盛典本周正式启幕

——领跑十年 先进管理成就霸业

7月29日(本周五)济南国美第二届感恩节促销盛典正式启幕。7月29日至8月7日钜惠十天,2002年,自国美电器在济南开设第一家门店开始,家电行业的变革一直就没有停止。济南国美在10年的发展过程中,不断带给消费者更多的消费附加值,从原来的手工单据,到后来金立系统结束手工操作时代,以及即将上线的SAP系统,从原来卖场格局到现在新活馆、新模式门店的不断提升,从“彩虹服务”到“诚信保障”“家安保”,还有一直推行的低价策略,济南国美10年发展,对消费者的生活也有着更细致入微的影响。

购物体验不断升级

消费新概念影响泉城

10年来,尽管在相当激烈的价格战硝烟中,济南国美并没有放弃过对服务取胜的追求。

济南国美从2005年开始经历了一个高速扩张的阶段,从2010年开始,济南国美再度提速发展,但这与以往不同,济南国美更关注企业经营质量、服务水平、顾客满意度等方面的管理,保证了济南国美健康发展,经营工作做得很扎实,有着强劲的发展动力。除不断强化服务措施,并不断推出具有领导性的服务内容,开创中国第一个服务品牌“彩虹服务”“诚信保障”“家安保”等,还早在数年前即着手筹划全国性的会员制体系,进一步深化客户服务体系。

同时还积极对众多主力门店进行精装修、重装开业等措施,全面扩大了门店的辐射范围,拉大了与

竞争对手的差距。2011年,济南家电市场首家新活馆在济南国美八一店成功转型,并用国际最先进的卖场管理方式,让泉城消费者享受到体验消费、真机展示、海量产品型号、人性化货架展示等,并且把这一模式复制到全省门店,目前济南国美所有门店已有50%以上完成新模式改造,带给消费者更多购物享受,济南国美真正从家电连锁渠道商经营理念的核心入手,从品牌属性的服务角度提升品牌价值,这无疑代表着作为行业领袖的国美电器已经带领中国家电连锁业开始由数量取胜向质量取胜的转变,标志着中国商业市场成熟的脚步又向前迈出了重要的一步。

国美首推“差异化”营销,

节约经营成本扩大让利空间

对于任何行业来说,同质化竞争带来的只能是简单的价格战,最终将陷入利润不断流失的恶性循环之中不可自拔。一直以来,中国的家电行业资源重复投入的问题比较严重,厂商分工不明确。

事实上,国美电器一直在倡导差异化竞争,并试图摆脱这种恶性循环的同质化竞争。国美电器在差异化方面做了很多努力和尝试,不仅仅体现为卖场产品、购物环境、全程服务,多年前国美就开始了与家电生产厂家直接签订大额采购订单,成绩骄人的招标采购使国美完成了家电零售商在流通渠道中由从属地位向主导地位的转变,因为国美最了解消费者需要什么,又能通



过买断经营,使价格比原来便宜了很多;同样的商品,价格更低廉,许多知名厂家愿意与国美展开深度的合作,并在长期的合作中确立了紧密的合作伙伴关系,“首销权”、“直供机”、“包销机”等新词汇的诞生正是国美电器差异化经营管理的生动写照。

提升单店经营质量

济南国美管理的重中之重

经过多年的发展,家电连锁企业目前已经走出了盲目扩张的粗放型经营的初级模式,转而以提高单店盈利为主要增长方式的精细化模式。

走访中,国美电器总经理李海英多次提到了经营质量,精耕细作成了济南国美目前和今后发展的一个工作重点,“我们现在关注的不仅

是开多少家店的问题,还包括这些店面的经营质量,如何进行经营运作?如何提高单店质量?如何提高网络质量?如何提高商品销售质量?如何从现有门店获得更大的产出?这些都是我们努力的方向。”

从2009年开始,济南国美开始门店模式升级,门店运营新模式更重要的内涵是配备了独立的后台服务系统和先进的信息系统支持,李海英介绍,新模式着重于物流能力的提升和配送、安装、售后等服务团队的专业和高效,从而“实现即买即送即安装”等更高标准的服务承诺,并建立相应的监管系统,完善回访机制,积极主动解决售前、售中、售后的全部问题,力求成为消费者最满意的卖场。

李海英表示,今后将以提升单店经营水平为工作核心,全面整合

门店资源,推行以消费者为中心的服务方式,凭借国美电器的规模优势提升门店经营盈利水平,继续保持国美在济南的领先优势,树立起行业发展的典范。

【感恩节活动链接】

齐鲁国际工厂折扣店盛装开业

济南国美除加大现有门店的新模式改造力度,还在经营模式上进行差异化分类,避免现有门店的同质化竞争。2010年济南国美将旗下齐鲁国际店4000平米中型卖场改造成为“工厂折扣店”形态,区别于“大店”、“旗舰店”、“尚品店”概念,建立这样一种卖场模式,国美一方面考虑部分消费者的消费需求,另一方面对厂家而言也是提供一个下市机型、样机、库存产品的消化渠道。

本周五齐鲁国际工厂折扣店迎来重装开业,前300名顾客进店即可领取免费开业好礼,7月29日-31日每日开业前50名顾客冰箱、洗衣机、空调、彩电、厨卫产品满2000元的顾客可再加赠精美好礼一份,开业期间爆款机型全场数量销售,敬请光临!

《有一说一》新书签售见面会

小虫与您零距离

为迎接本次济南国美感恩节的到来,7月29日19:30济南电视台影视频道《有一说一》栏目组将在国美齐鲁国际工厂折扣店举行新书《有一说一 说一不二的快乐》新书签售会,届时主持人小虫将与读者零距离接触。