

农行全市推广“E农管家”

为商户贴身服务受好评



本报讯(记者 徐浪)“‘E农管家’确实不错,以前跟代理商要打很多电话确认,现在打开平台就一目了然了,支付也方便。”12月11日,在华信酒店白云边订购会现场,白云边工作人员如是说。

“过去订货主要是靠电话与批发商联系,费时费力。两个月前安装了农行的‘E农管家’,足不出户就能订货,确实方便多了。”在市区谭慧路开有一家超市的下游商户陈先生深有同感。

陈先生口中的“E农管家”是农行推出的线上线下一体化互联网金融服务平台,具有惠农商城、企业商城、缴费商城、积分商城、个人商城等五大功能,既能帮助上游批发商扩充下游客户,又能帮助

下游商户实现订货管理、库存管理。

“与淘宝及一些网购商城不同,‘E农管家’主要服务农行客户,是上游商户与下游商户间有限范围的在线订购,商户只需要在农行注册,有农行账户、转账电话即可申请加入,下游商户只需在‘E农管家’平台下单即可快速进货,便捷安全。”农行咸宁分行电子银行部相关负责人蔡光文介绍。

据悉,自今年年初在全市推广以来,“E农管家”贴身服务受到批发零售业商户一致好评。截至目前,上架商品有一万多种,批发商有一百多家,下游超市有三千多户,交易额近亿元。

中行咸宁分行

渠道建设迈出新步伐

近日,湖北武汉汉麻生物科技有限公司财务部张总来到中行湖北咸宁分行营业部智能化网点办理业务,亲自体验了该行智能化网点办理业务的快捷方便新鲜和乐趣,她对中行智能化银行赞不绝口。

近年来,中行咸宁分行加快智能网点建设的步伐,目前有3家智能化银行网点已经开业,日均办理业务达到65人次,业务量达到130多笔。相比传统网点,智能化网点有客户体验与产品展示、业务预处理、自助交易、智能排队叫号、自助发卡等,同时还配置了客户体验PAD、智能手机等体验设备,融合二维码扫描、O2O概念应用等,为客户提供“客户预填单、柜员免录入”新型业务流程处理的体验,提供了无纸化的交互服务,实现了“一点接入,全程响应”的客户服务模式。在加快智能化网点建设的同时,该行进一步调整优化网点布局,新建设7家离行式自助银行,新投放各类自助设备56台。

该行同时顺应金融电子化潮流,提高网点电子渠道迁移率,大大提升和改变客户体验,电子渠道迁移率从过去的43.75%上升到目前的69%。针对过去网点服务不够规范不够标准的问题,该行加快网点标准化销售和服务流程的导入,狠抓内训师队伍建设,涌现了通山支行、崇阳支行、咸安支行、赤壁赤马港支行等一批网点服务标准化和智能化销售流程导入的示范网点。

(记者 徐浪 通讯员 邵枫)

湖北银行咸宁分行

个人消费贷款为装修买单

本报讯(记者 徐浪 通讯员 张志干)“都说装修房子比买房子还贵!”半年前购买了湖北科技学院附近一栋商品房的王先生眼下正犯愁,咨询了好几家装修公司,100多平米的房子怎么装修也得花个十几万。对于王先生来说,一下子拿出十几万确实是难事,怎么办呢?湖北银行咸宁分行帮他解了难。

王先生拿着工资卡前来湖北银行取钱,翻看湖北银行的宣传折页,无意中看到了湖北银行正受理个人消费贷款用于房屋装修。王先生惊喜,立马找到客户经理,客户经理告知王先生各项条件符合:有稳定的收入来源,可提供足值的担保。客户经理列支一项贷款清单给王先生,王先生一天后提交资料,经湖北银行两个工作日审批,一个星期左右办结

抵押登记。前后总共只花了十个工作日,王先生就顺利地付了房屋装修款。

据介绍,湖北银行个人消费贷款用于除购房外的大宗消费(旅游、出国留学、家庭装修),类似于个人住房按揭贷款,只需额外提供用途证明材料,办理手续简便。普通工薪阶层均可办理,选择分期还款,压力小。

罗黎:互联网行业的掘金者

□记者 鲁芳

1984年,罗黎出生在通山县横石镇的一个生意人家,高中毕业后他就接手了父亲的电器商店,在电器店做得风生水起时又投资了化石行业,却因投资不利亏损十万余元。

2013年,他偶然发现了一个互联网项目——“人人快递”,加盟这个公司后,他感受到了互联网的强大力量并赚得了人生第一桶金。

“早熟”青年子承父业

在上世纪80年代,罗黎的父亲背井离乡来到浙江义乌从商,罗黎出生后,考虑到家中几个孩子的成长,父亲放弃了当时形势一片大好的商品销售市场,回到横石镇开了镇上第一家家电商铺。也许是受父亲的影响,罗黎从高中时就展现出和同学不一样的特质,当其他同学埋头苦读时,他却在“不务正业”地看着诸如心理学、财经、管理类的书籍,心理上明显比其他同学显得“早熟”。

高中毕业后,罗黎在家人的期望下顺理成章地接手了父亲的店铺,然后娶妻生子,在镇上过上了平淡的生活。由于通山的石材资源十分丰富,一次偶然机会,他和几个朋友投资创立了一个生产化石的公司,但最终由于经营不善,公司倒闭,罗黎亏了10万余元。

2012年,网购之风吹得正旺,快递市场空白的横石镇也迅速吸引了一家快递公司入驻。见这家快递公司生意如此火爆,罗黎



和哥哥便从网上寻找加盟快递公司的信息,偶然之下,他看到了一家众包物流模式的O2O企业——人人快递。

三次考察 确定项目

罗黎从网上所搜寻的资料上了解到,这家公司是一家以众包物流为核心,为他人提供同城“顺路捎带”以及“顺手帮买”的服务。和哥哥讨论了一个下午后,他们决定亲自去四川的公司总部先行考察。通过3次考察及亲自体验,罗黎确定了这个项目的真实性,后加盟成为人人快递上海区的负责人。

但在推广初期,很多人不相信这一“捎带”和“帮买”业务的真实性,为了推广人人快递APP,罗黎通过网络招募认证了一些自由快递人,然后通过自己垫钱发单让自由快递人接单,这样来自自由快递人赚到了钱,也会将这个APP向他的朋友们推广。

有了自由快递人,罗黎的底气也足了起来,他开始向自由快递人长期活跃的区域商家进行软件体验和推广,并赠送现金抵用券,慢慢地,人人快递获得了商家的认可,公司也从最初的一片空白到高峰时期一天能有30000单。

“任性”辞职 回乡创业

虽然上海的工作做得顺风顺水,但罗黎的内心却始终认为这并不是真正的创业,罗黎的家族基本上是做生意的,父母做家电生意,哥哥做工程。随着80、90后的崛起而带动的升级消费,他和哥哥由此想到,只有一站式服务以及高性价比才能打动这批消费群体。

经过家族讨论,他和哥哥选址荣凯天阶,开了一家集齐设计、装修、建材、家电一条龙服务的“佰佳居”装饰公司。借鉴互联网公司“成本、效率、体验”的成功要素为宗旨服务客户。

虽然在咸宁开了一家实体店,但罗黎对互联网创业仍然抱着极大的热情。他认为O2O必将成为未来主流消费模式,作为物品配送的最后一公里尤为重要,“得物流者得天下”。罗黎考察到,一般快件普通物品,每单的价格在6元左右,但对于高端生鲜市场来说,普通快递的速度根本无法满足生鲜食品规定时间内配送到点要求,而一旦有快递公司能够达到生鲜店主的配送时间要求,生鲜店主也愿意支付更高的快递成本。罗黎所看重的,就是这一高端快递市场,下一步,他将继续赶赴上海,以上海为试点,建立一个市内的快速物流渠道。

创业故事

