

全市4G基站已建成1500余个

咸宁移动4G用户突破20万

本报讯 记者董敏、通讯员舒极德报道:今年春节,网络拜年、抢红包已成为一道特色风景。而搭载中国移动高速4G网络的4G终端成为了抢红包的终极利器,据人民网2月20日相关报道,10点半央视春晚送红包,微信总摇一摇次数72亿次,峰值8.1亿次/分钟,送出微信红包1.2亿个,其中95%是被中国移动4G用户抢走。

记者从移动咸宁分公司获悉,截至2月25日,咸宁市移动4G用户达215万,全市4G基站已建成1500余个,实现了乡镇以上全部区域和高流量农村的4G覆盖。作为咸宁市最早推出4G服务的运营商,经过近一年的发展,咸宁移动4G网络和服务受到了用户的认可。

4G竞速,网络先行。据了解,自2013年12月4日工信部颁发4G牌照算起,截至2015年1月底,中国移动已建成超过70万个4G基站,实现绝大

部分城市、县城的连续覆盖,发达乡镇的热点覆盖,4G网络覆盖人口已达10亿以上,并已与71个国家和地区实现4G漫游,是全球最大的4G网络。

在我省,2014年一季度,按照“一日一地市”的开通速度,湖北各市州陆续启动移动4G网络试商用,全面迈入4G时代。秉承着“客户为根·服务为本”的服务理念,咸宁移动在去年3.15消费者权益保护日那天启动了咸宁移动4G网络试商用。

截至目前,咸宁移动4G基站已达1556个,网络规模及覆盖水平已全面超过3G,实现了乡镇以上全部区域的4G覆盖。“从全面建网到覆盖所有城区乡镇县城,4G仅花了16个月时间,相同的基站规模,3G花了6年,2G花了10年以上。”咸宁移动相关负责人表示,咸宁移动正着力打造4G网络精品覆盖,预计到今年年底建成基站约2100个,实现城铁(咸宁段)、高铁(咸宁

段)、京港澳高速(咸宁段)的全部覆盖。

4G用户的迅猛增长,与咸宁移动全面优化的4G资费 and 不断丰富的4G智能终端密不可分。2014年6月1日,移动4G新资费正式推出,新资费全新推出了30元500M流量包,同时4G飞享套餐门槛从88元降至58元,并增加了套餐内流量,流量单价最高降幅达50%。还推出更优惠的促销活动:用户办理40元及以上4G套餐还将享受流量买一得四(赠送流量为省内4G网络流量),再赠送WLAN流量1G。另咸宁移动正在开展多项优惠活动:咸宁移动只要用户关注“湖北移动咸宁分公司”微信公众号,就可以参加,三重大礼等你来抢。

在终端方面,市面上支持移动4G的手机数量从20款增加到600余款,价位涵盖高、中、低各个档次,200多款定制手机和M811、M812等中国移动自主品牌终端陆续上市,为市民体

验4G提供了更多选择。据悉,3月31号前,选择移动4G资费套餐的咸宁移动用户,即可享受获赠450元话费的优惠政策。再同时搭配流量4倍乐活动,4G资费进一步实现价格更低,流量更多的承诺。

记者还了解到,为了让更多市民更好地体验4G,咸宁移动推出了“不换号、不登记、快速换卡”的“两不一快”服务,并开通移动营业厅、网上营业厅、10086热线等多渠道办理免费升级4G-USIM卡,免费寄卡上门服务。“为了避免用户上网流量超标,出现天价账单,还推出了流量防线服务,设置了双封顶、勤提醒、套餐组、加油包四道防线,确保用户放心使用。”



汤伟:诚信成就梦想

通讯员 熊虎

从昔日的自行车修理师傅,到如今拥有多家电器专卖店的贸易公司总经理,他奇迹般地实现了从白手起家到发家致富的完美蝶变。他就是通山县十七届人大代表、春伟电器贸易有限公司总经理汤伟。

这段“传奇”的创业历程是艰辛的。10多年前,汤伟用36元起家,摆了一个自行车修理摊。酷热伏暑,数九寒冬,风餐露宿,打一次气5分钱,补一个轮胎5毛钱……正是凭着这种踏实吃苦的拼劲和“一把扳手打天下”的闯劲,他一步一个脚印,日子有了起色,慢慢也积累了资本。随后,汤伟卖录像带,开小家电经营部,一路走到了今天。如今,他拥有30余名员工,成为通山春伟电器贸易有限公司总经理。

回忆起往昔的创业之路,今年49岁的汤伟感慨良多:“这一路走来着实不易,当年的我也没想到能有今天的成就,我只是把诚信服务作为我的座右铭,一直埋头踏实做事。”

去年腊月的一天,大雪纷飞,寒风刺骨。晚上10点左右,九宫山镇皈中村一位老顾客打来电话说,明天就要举行婚礼了,但从广东带回的音响怎么也弄不响,询问店里是否有音频线卖。当时公司车辆已送货下乡,接完电话,汤伟马上联系租车,带着师傅,赶到了顾客家中。经过检查测试,一番忙碌之后,欢快的音乐响起。顾客小徐握着汤伟的手感动得连声道谢。一对音频线仅5元钱,但租车就花了150元钱,连同师傅的补助50元钱,汤伟这趟亏了195元钱。但他正是用这种以心换心,设身处地为顾客考虑的实际行动,赢

得了广大顾客的口碑。2008年,通山春伟电器贸易有限公司被咸宁市委、市政府授予“十佳企业”称号;2012年家电下乡增长率全国排名第六位;鼎盛时期,公司品牌遍布县城、乡镇网点达32个,今年公司荣获县文明办“诚信企业”提名。

企业兴旺发达的同时,汤伟没有忘记自己的穷苦出身,心怀感恩之心,回报社会。多年来,公司不定期向当地敬老院、聋哑学校等单位捐赠物资。汶川大地震期间,旗下的海尔专卖店向双泉社区捐出了当天的全部营业额3000元。汤伟个人还接济过通羊镇周家一名白血病的大学生家庭。公司资金扶持全县“关爱女孩”文艺晚会在各乡镇的宣传演出活动……

作为一名来自企业界的人大代表,汤伟时刻牢记人大代表的使命,积极主动地反映人民群众的意愿和要求,做人民利益的“代言人”。“用水难”是老城区居民群众反映最为强烈的一个问题。他多次深入社区,进入居民家中走访,调查摸底。在县十七届人大二次会议期间,他所提的“老城区居民生活用水问题有待解决”的议案,引起县政府的高度重视。县住建局已给出回复,将由县自来水公司负责技术指导,实地勘察,有规划、有针对性,以点带面逐步完善和解决,实施老城区“二次加压供水”这一惠民工程。他提出的“通羊大道亟待改造”的议案已逐步落实,通山大桥至石岭路段已改造完毕,进步路目前已整改到户,深得民心。另所提议案“给力商业,富裕通山”被列为重点议案,县项目办表示:将加大力度,尽快落实,服务到位。



市烟草专卖局慰问困难群众

本报讯 通讯员冯艺报道:日前,市烟草专卖局局长游爱民率领全体班子成员及相关科室负责人到对口联系帮扶村,看望慰问困难群众。

游爱民一行人先后奔赴“三万”驻点村——赤壁市年埠镇美蓉村和“1331”扶贫联系村——通城县马港镇金山村,看望慰问部分困难群众、困难老党员,为他们送去慰问金和新春祝福,详细了解他们的生产和生活困难,并表示一定会与当地党委、政府和村“两委”共同努力,尽快解决他

们的燃眉之急。

游爱民一行还就相关帮扶事项与两地村委进行了沟通、探讨。在美蓉村,他们就“村村通”、“村村绿”、“村庄洁”的具体推进时间、步骤和资金落实等事项达成了初步意向。在金山村,与村委详细商讨了春耕播种、油茶基地建设的措施和长远规划,就如何集中安置孤寡老人、病残群众这一利民工作进行了深入调研论证,并就后期如何跟进、如何运作、如何落实资金措施作了安排部署。

建行咸宁分行全力服务“三农”

本报讯 通讯员丁芳报道:近日,随着建行咸宁分行“裕农卡”业务在全市范围不断推广扩大,该行相继在赤壁、崇阳、通山、咸安等县(市)区多个乡镇村成功开通“裕农通”服务点,实现县域“裕农”服务全覆盖,标志着众多农民朋友能在家门口享受到方便快捷的金融服务。

据悉,建行积极与当地供销社合作,签订裕农合作协议,建立“建行龙卡+供销社代理点+电子

渠道”的农村金融服务渠道,推出助农结算服务。通过确定合作点,向村民发行“裕农卡”,使农民不必出村就可持建行龙卡享受小额取款、缴费、转账、查询等基本金融服务。

裕龙卡业务操作简便,优惠实用,农民及外出务工人员几乎可以无成本办理业务。此举为破解“三农”难题、改变农村金融生态、实现普惠金融意义重大,是一件利国利民、互利双赢的创新之举。

新华保险微信帮您整理保单

新春伊始,是时候重新整理一下您的保单。近期,咸安一名新华保险客户通过微信公众账号“新华保险”,就体验到了推出创新功能——保单微信分类查,只要关注“新华保险”官方微信并通过身份验证,客户即可在“保单查询”功能中,分类查询其名下所有4份保单,并对保单险种全面盘点,方便他及时整理完善自身及家庭保障。

新华保险应用科技手段创新客户服务内容,打造了APP、微信、网站、电话、短信、邮件服务的六大电子化服务平台。官方微信自2014年9月上线,实现了包括保单查询、续期服务、理赔报案、卡单激活、信息资讯在内的五大类全方位互动保单服务。截至目前,关注粉丝已达20万余名,各类服务使用量20多万次。在线坐席服务自2014年11月全新上线,每天服务时长达12小时,已为超过3万余名客户提供了及时准确的服务

响应。

按照保险产品不同的功能,新华保险微信信号把客户的保单分为保障、养老、健康、储蓄理财等五个类型。由于保险产品期限通常较长,许多客户购买后往往将保单“束之高阁”,甚至忘记了已购保单的保险责任,以至于重复购买同类型保单,甚至忘记自己保单年金的领取。

新华保险咸宁中支客服人员提醒客户,购买保险后,不能将其“放着不管”,要定期拿出来检视一下保单条款的各项内容。如果消费者发现保单已经失效,应及时去保险公司办理保单复效,确保恢复享有保险保障。另外在人生的不同阶段应该配置的保险产品和保障额度也会不同,在对保单进行分类整理的前提下,可以联系新华保险业务员或拨打95567进行咨询保单责任条款。

(杜劲松)

太平人寿获“年度最具成长性保险公司”称号

近日,由金融时报社主办、中国社科金融研究所联合举办的“2014中国金融机构金牌榜·金龙奖”评选结果揭晓,太平人寿荣获“年度最具成长性保险公司”称号。

2014年是太平人寿实现中国太平集团“三年再造一个新太平”战略目标的收官之年,公司当年度实现总保费收入651.28亿元,同比增长25.6%,增速位居我国前七大寿险公司之首。其中,个人业务新单规模保费突破100亿,规模保费及人力均实现正增长,银行保险业务连续三年跑赢大市,续收连续三年超收,年度续收保费站上320亿元平台,个险、银行保险13月继续率指标位列行业首位。至此,太平人寿“三年再造”目标全面达成,公司总保费、净利润、总资产实现翻番,“最具成长性保险公司”可谓实至名归。

金龙奖评选是自2008年以来推出的全国性金融行业年度评选活动,凭借优异的市场表现和良好的品牌影响力,太平人寿已多次在该评选中获奖,斩获包括“年度最具成长性保险公司”、“年度最佳寿险公司”等多个奖项。

(熊亚超)

太平洋人寿 太平洋财险 客服热线: 95500	平安财险 客服热线: 4008000000	太平人寿 太平财险 客服热线: 95589	长江财险 客服热线: 4008668666	保险让生活 更美好 咸宁市保险行业协会主办
----------------------------------	-----------------------------	--------------------------------	-----------------------------	-----------------------------

合生专业团队助力 桂花城2015迎开门红

销售火爆:单月83套去化独领风骚

2015年伊始,对于咸宁桂花城整个销售团队而言,无疑是振奋人心的开始。据统计,在2015年的头两个月里,咸宁桂花城共计销售房源106套,其中仅2月份春节期间,销售房源即达83套之多,市场迎来羊年开门红,销售形势一片“喜洋洋”。

而这符合预期的销售信号表明,疲软的三四线城市,市场潜力依然巨大,返乡主力客群的购买力不容忽视。只有时刻做好销售节点的营销准备,方能制胜市场,找对客户。

火爆由来:实力+找对实力

咸宁桂花城之所以备受市场青睐,除了项目自身实力与一脉传承的优秀品质外,也与来自武汉合生地地产代理的营销团队的专业与努力是分不开的。桂花城合生团队针对项目特性,精

准把握市场客户心理需求,以符合咸宁本土喜闻乐见和最接地气的创意营销活动,配合多节点,有节奏地制造市场沸点,极大地带动了桂花城人气,更将项目拉升到区域高端大盘的形象高度。

七载合生:专业人做专业事

桂花城选择武汉合生地房产顾问有限公司,正如其他项目选择合生,如出一辙。鉴于武汉合生地地产机构是一家专业从事地产营销策划、销售代理、营销顾问、广告整合、商业顾问及招商执行的专业综合服务商,08年至今实力已快速壮大,其专业性已在不断的市场实践中成功验证。而经历了从最初的多方磨砺,到如今已跻身武汉地产综合服务商十强,这一切均已说明,合生实力值得信赖。

“武汉为核,辐射华中,精耕细作。”2010年至今,合生地代理及顾问项目在咸宁区域先后有8个项目的成功操作

经验,这与对市场的深度了解以及高要求的团队管理有着紧密的联系。另外武汉本土的项目如同样45万方大体量的汉口华星融城,也在与合生的合作中实现了项目高温溢价。此外,合生最新代理的青山项目融悦悦府,一经开盘即实现了武汉销售桂冠……近7年时光,武汉合生地机构全国操作项目已逾50余个,项目主要遍布武汉本土及周边城市。而所有这些不胜枚举的成功案例实实在在表明,“专业人做专业事”的重要性。

在合生的企业核心价值观中,合生者,和声,共赢,于合作伙伴,这是一种价值最大化的收获与取得;于合生,这是一种自身价值的持久兑现与跨越。进入2015年,合生致力成为令客户和消费者满意的服务专家,每一方面尽善尽美,“赢”在销售第一线。正如合生联合创始人及董事长喻建辉在2014年会上所言——2015,不选择枯萎,那么就怒放!

紧急抢修

不紊地进行着。

2月25日,正月初七,咸宁咸安城区笼罩在绵绵细雨之中,气温湿冷。10千伏永安三回渔水路5#公变现场却一片热闹繁忙,为抢修电缆,确保用户安全用电,国网咸宁供电公司检修分公司配电抢修二班抢修人员正在抗风雨加紧抢修渔水路5#公变低压出线电缆。

当天下午14时,检修分公司配电抢修二班值班室内的电话铃声急促响起,值班人员镇泉清接到配电抢修电话,10千伏永安三回渔水路5#公变一出线电缆冒火,30余户居民用电突然中断。接到电话后,配电抢修二班班长肖伟带领抢修队员们立即整装出发,火速赶到现场。

通过现场勘查,发现该电缆是过负荷烧坏、烧断,从而造成附近居民用户停电。抢修人员在对故障电缆进行临时处理无效果后,电话回复请求将渔水路5#公变转为检修。

为了确保抢修进度,在对现场进行简单清理之后,抢修人员迅速进行分工,熟练地展开作业。填写应急事故单、道口设置围栏、扒开电缆井盖、接头、包扎、绝缘处理等安全措施和抢修工作有条

不紊地进行着。时间一分一秒地过去,雨却越下越大,冰冷的雨点打在抢修人员的脸上,雨水顺着脸颊灌入到抢修队员的衣领,而这些他们却无暇顾及,为了帮助居民尽快恢复供电,大家冒着风雨继续奋战,紧张地进行电缆更换工作。

下雨后的电缆井下变得十分泥泞,给抢修工作带来极大的不便。抢修队员任凭泥水、污水沾满脸庞,“剥线、打磨、固定、穿管、压接、封堵”,在作业人员的熟练操作下,两处直径为12公分的电缆截断处被重新接了起来。14时43分,受损电缆抢修完成,合闸恢复供电,居民又能用上安心电了。

随后,抢修队员到停电用户家走访,向用户们此次停电造成的影响表达了歉意。“没关系,你们的抢修太及时了,优质服务更是没得话说!冒着风雨为我们恢复供电,感谢你们!你们辛苦了!”被访居民对此次停电抢修表示高度赞赏。

“你用电,我用心”,检修分公司配电抢修二班的队员们用他们的实际行动履行着这个郑重的承诺。(段大刚 廖朝波)