



# 竞争激烈 商战升级 合肥商场打起服务牌

银泰、金鹰进来了，大洋百货也要进来了，合肥百货商场的竞争更加激烈了，本土的商家也要固守住自己的战场。“拼营销都想破了头，现在，大家又开始拼服务了。”一位业务人士告诉记者，商场留住顾客还得要看服务。

## 合肥百大打起服务牌

记者昨日了解到，合肥百大集团推出“一站通”全省异地同步退换货，在百大集团内任一地百货店购物，只要符合退换货条件，即可以享受百大集团异地同等同步的一站式退换货服务。

据介绍，退换货范围包括集团内所有直营百货门店售出的商品，但食品、饮料、烟酒、药品、保健品、化妆品、相机、大家电、首饰、精密仪器、内衣、开剪商品及处理品等非产品质量问题，不予以退换。

退换货当年是有条件的，商品自出售之日起7日内发生性能故障，消费者可以选择退货或换货。商品自出售

之日起15日内发生性能故障，消费者可以选择换货。消费者在购买商品后不满意，只要商品保持原质原样，不影响二次销售，持购物凭证，在15日内(第五条所列商品除外)可到各客服中心或总台办理退货或换货。

## 省城商战更加激烈

记者也观察到，随着万千百货、万尚百货、金鹰的开业，合肥市的商战越发激烈，也有业内直言，合肥的商场进入了战国时代，众家都是争夺战场。

目前，本土的商场占据着黄金地段，也培育了不少忠实客户群，有自己的市场，在努力做好营销的同时，也在积极地加大自己的服务力度和范围。外来的商场，诸如金鹰、银泰等，也根据自己在其他城市的经验，全国范围内的集团化作战。

未来，大洋百货将进入合肥，银泰、万达也布点政务区，随着明发商业广场、信地城市广场的全面运作，合肥未来的商战可能还会打得更加激烈。(樊立慧)

## 争冠军夺总决赛入场券

海马福美来CTCC冠军挑战赛华中区决赛开锣

6月8日，“我为冠军来 赢万元大奖——海马福美来CTCC冠军挑战赛”华中区域决赛在长沙热闹开赛，共有来自4个省的参赛代表队参加了当天的比赛。紧张激烈的竞技比赛和丰富多彩的互动游戏，让区域决赛活动现场亮点频出，场上、场下精彩不断。最终，来自不同地区的8名优胜选手，力克群雄，一道获得6月20日成都总决赛的入选资格。

福美来三代传承福美来品牌可靠、节油和灵动操控的DNA，搭载自主研发HA-VVT-1.6发动机，动力性能居于同级别车型中的领先地位；RCBS赛车级轿跑底盘，前麦弗逊、后多连杆全独立悬架系统也为活动参与者带来得心应手的灵动操控；其独有的五“心”安全设计，也给予本次活动全方位、多层次的安全保护。而在本次活动中，福美来三代各项产品优势均得到了充分的展现。

此次华中区域决赛，恰逢2011年CTCC第二站珠海站比赛刚刚落下帷幕。在该站比赛中，海马福美来车队凭借小将孙正的出色表现，成功摘得本赛季首个分站车手冠军，这也是海马福美来车队继首战包揽中国量产车组第二、三、四名之后的第二场胜利。与此同时，借助CTCC赛事的影响力，海马汽车也在珠海国际赛车场成功举办CTCC珠海挑战赛，将福美来三代优秀的产品品质与特点，以及其在珠海赛事中的冠军效应，引入用户的切身实际中，让更多的消费者通过真实的赛道体验活动，近距离感受这款“冠军座驾”的独特魅力。

华中区域决赛之后，海马汽车“我为冠军来 赢万元大奖——海马福美来CTCC冠军挑战赛”其它区域决赛也将陆续开展。海马汽车相关负责人表示，借助CTCC赛事热潮，海马汽车希望拉近福美来三代与各地区消费者之间的距离，让他们在轻松、愉快的氛围中，切身感受福美来三代的产品优势以及出色品质，同时也有效带动各地区消费者对汽车赛事的热情，进一步提振自主品牌在国人心目中的优质、优品的主流形象。

# 国内首个非智能手机支付出炉

星报讯(记者 王珊珊) 6月15日消息，国内首个非智能手机支付方案——嵌入式安全支付系统解决方案正式公布。通过该方案，非智能型手机将拥有手机支付功能，从而可以让用户的手机新增网购、游戏及话费充值等新服务。该方案也使得非智能机上下游产业链获得新的发展机遇，并进一步推动手机支付产业的壮大，促进国内移动互联网产业的良性发展。

这也是非金融机构支付许可证发放之后，第三方支付在手机支付领域的又一重大突破。

在预装了支付宝嵌入式安全支付系统解决方案之后，用户拿到的非智能机也拥有堪比高档智能手机的功能。配合相关服务即可以手机购物、手机网游、话费充值等功能，体验与智能机几乎没有差别。

而对于用户而言，此时只需一个支付宝账号，以及有工行、建行等108家银行卡之一即可使用。例如在手机游戏需要点卡充值时，点击“购买”就进入支付宝“安全支付”服务，在统一的收银台上输入账号和密码就能继续游戏。无需退出游戏，使得游戏体验更佳。第二次使用时手机自动填充账号，且有一定额度的免密码支付功能，10秒钟之内即可完成整个操作。

经成本测算之后，今后面市的售价400元以上的手机就足以用来上网购物等日常操作。简单的说，多数智能机用户其实买一个更加便宜的非智能机就足够了。这一方案在通过与曜硕科技等合作厂商推动下，将影响近1亿手机用户。

据悉，三星、索爱、华为、联想等手机厂商都与曜硕科技有深厚密切的合作。曜硕科技表示，用户很快就能用上带支付宝支付的手机。



# 预约安浓 勇攀财富巅峰

★培训体系 ★扶持体系 ★广告支持体系 ★新品支持体系 ★跟踪督导体系 ★区域保护支持体系

## 诚招全国各地市县加盟商

“安浓园艺”诞生于1997年，依托安徽农业大学人才、技术背景，拥有领跑行业的创新团队，旗下连锁“大卖场”和“园艺店”遍布中国20多个省市，现已发展成为中国花卉服务业第一品牌。

“安浓”为满足客户便利平价购养盆花的需求，行业内首创“互联网展示推广+整体解决方案+各城市自建配送与售后服务”体系，打造“安浓园艺”网上商城。

至此“安浓”走过了盆花生产、盆花租摆进入盆花直销时代，“安浓”开始通过为大众客户创造价值，从行业品牌转变为大众品牌。

“安浓”依托电子商务中心的销售推广能力跟广东安浓采购配送能力，有力带动各地连锁机构的销售、供应能力，加上培训中心十几年的终端服务经验的总结，让各地连锁加盟机构成为当地终端服务最强的品牌之一。目前已在北京、广东、重庆设立分公司，仅合肥地区一年租摆营业额超过1000万。

### ★安浓提供七大支持：

- 经营模式支持：**提供安浓专业化、体系化经营模式。
- 网上销售支持：**共享安浓园艺网上商城(www.aynon.net)客户资源。
- 采购代理支持：**优质花卉统一采购，加盟商只需付相应的采购代理费用。
- 广告宣传支持：**统一提供门头、画册、易拉宝等，全国性广告，我司承担相应比例广告费用。
- 上门辅导支持：**专人上门辅导经营，全力配合加盟商。
- 产品研发支持：**自主研发的“马上”系列，将全面面向市场。
- 品牌软件支持：**利用品牌软件有效管理客户关系，财务，进销存信息。

### ★安浓提供九大优势：

- 优势一：**庞大的市场需求，花卉产品的租摆和销售有着诱人的前景。
- 优势二：**成本低，店面面积只需20到30平方米，装修有特色。
- 优势三：**投资小，中小城市只要几万元，大城市也只需要10万左右。
- 优势四：**见效快，选择项目、经营培训、筹备运营，一个月内完成。
- 优势五：**回报快，月租摆租金5000元，年租摆租金几十万。
- 优势六：**可持续，一旦加盟、永续经营。
- 优势七：**业务稳，强大的市场扶持力度，业务开展稳定。
- 优势八：**统一品牌和店面设计，表象如一。
- 优势九：**全方位的支持与服务，从技术到经营的全套培训。

## 合肥社区店

社区店就是贴身为本社区和周边社区做花卉园艺综合服务：家庭租花租鱼，阳台维护，回收旧花盆，提供养花养鱼咨询等。安浓直营或为加盟商供货，培训，网络等支持。

安徽龙大园艺有限公司

地址：合肥长丰路159号铜锣湾广场307室

联系电话：0551-5627303(传真) 0551-5627309 宛经理13275865361 管经理 13295513333

www.ldhh.com.cn (安浓官方网站) www.aynon.net (安浓园艺商城) 抢座商机：www.aynon.cn (安浓招商网站)