



第十批“最差窗口单位”评选有果

第十一批评选活动已启动,聚焦洛阳银行各营业网点

本报讯 为进一步提高全市窗口行业优质服务水平,助推我市创建全国文明城市工作,市创办以洛阳网(http://www.lyd.com.cn)为平台,开展评选行业“最差窗口单位”系列活动。26日,第十批中国银行洛阳分行最差营业网点评选活动结束,现将评选结果公布如下——

中国银行洛阳分行县(市)营业网点好评率第一名为伊川支行,差评率第一名为偃师商城路支行。

中国银行洛阳分行城区营业网点好评率前三名为太原南路支行、七里河支行、积

翠路支行,差评率前三名为洛宜路分理处、玻璃厂路支行、周公路分理处。

全市共有中国银行洛阳分行53个营业网点接受市民网评,共投票221678票,平均差评率7%。

市创办要求中国银行洛阳分行依据《洛阳市创建全国文明城市工作责任追究办法》,结合行业规范,对市民提出的意见举一反三,认真整改,于30日前将整改措施及对排名最差窗口前三名的营业网点的处理意见报至市创办宣传处(市网评办)。相关整改措施及处理意见将在市属新闻媒体集中

刊发,接受广大市民监督。

市创办强调,中国银行洛阳分行要更加注重对客户的深层次服务,满足广大客户的金融服务需求,树立良好的品牌形象。

此外,市创办将组织市属新闻媒体对第十批“最差窗口单位”整改情况进行“回头看”,并视其整改情况启动问责机制。

又讯 按照市创办工作部署,第十一批“最差窗口单位”评选将聚焦洛阳银行各营业网点,评选活动27日启动,请广大市民积极参与,踊跃投票。(罗建)



四季花草相伴 退休生活多彩



□记者 蔡艳丽 实习生 武战 通讯员 王占国 文/图

在洛龙区关林镇政府西院常天成家楼下,有一个由二三十盆花草组成的小花园,这里是常天成退休后的乐园。(如上图)

今年71岁的常天成不太爱说话,但一提起花来,他就打开了话匣子,脸上还洋溢着别样的神采。

退休之后始养花

“这是小绣球,这是令箭荷花、君子兰,那是大叶海棠……”在小花园里,常天成向我们介绍起了他的花,“看那一株,我叫它‘假樱桃’,春天的时候开花、结果,到秋天果子变红,一个个像樱桃一样挂在绿叶丛中,特别好看。”

常天成告诉我们,刚退休那会儿,百无聊赖的他骑着自行车在市区、郊外漫无目的地闲逛,看见别人养的花草,就琢磨着也用养花来充实一下生活。结果,这一养就是十来年,规模也从最初的三四盆发展到了现在的二三十盆。现在,管理花草是他生活中的主要内容。“每天浇浇水、施施肥、松松土……只要跟花草在一起,我的心里就很舒服。”常天成说。

一人养花众人赏

春夏秋三季,常天成将花草整齐地摆放在楼下的空地上,冬季,他就将那些不耐冻的花搬到室内,保证四季花香不断。

在刚过去的这个夏天,常天成的小花园没少吸引附近居民的目光。人们常见的“指甲草”,他就养了好几个品种,开花后有红色的、紫色的、白色的……其中一株上还开了两种颜色的花,邻居们都觉得很新鲜。

为把花养好,常天成没少费心思。他经常与爱花的人交流养花经验,啥时候移栽、啥时候施肥、啥时候换土,哪种肥料对花好等,都要讨论、琢磨一番。

“我在电脑和电视机前都放置吊兰,这样能净化空气。”常天成说,养花的好处很多,最主要的是可以陶冶情操,令人心旷神怡。他说,是这些花草让他的退休生活变得丰富多彩了。

80后打工妹和她的“美丽事业”



□记者 马文双 通讯员 周焯文/图

来自偃师农村的常平平今年28岁,是一家美容院的老板。开店4年多,这个80后女孩已把生意做得红红火火。

然而,在2007年开店之前,常平平只是一名普通的打工妹。“合适的时间做合适的事,能吃苦肯学习,创业就会成功。”她说。

常平平在自己的美容院里。



外出打工,辛苦学艺

16岁初中毕业后,常平平来到洛阳打工,起初是当服务员。干了两年后,她觉得自己要学门手艺才会有前途。

2001年年底,常平平到一家美容院学技术。她原本以为这会比当服务员轻松,可事实恰好相反。试用期内,打扫店内卫生、为顾客擦皮鞋之类的活儿都要她干,还常被老员工吆来喝去的,很伤自尊。常平平回忆说,当时自己虽然觉得委屈,但“学技术要紧”,她慢慢地调整了自己的心态。

试用期结束后,“魔鬼”式的技术训练又让常平平吃尽了苦头。为了让指关节更灵活,按摩技术更纯熟,她白天不停地练习甩手、压手等动作,晚上11时下班回到住处后,还要在膝盖上一遍遍地练习按摩手法,每晚至少练习1小时。那段时间,她的手指常肿胀发疼,可她鼓励自己:“要有毅力,只有把基本功学扎实,才能得到顾客认可。”

就这样,3个月后,常平平成了一名出色的美容师,被分到了关林南街一家美容院工作。

稳扎稳打,积累经验

正式上岗后,由于手法纯熟、态度认真,常平平很快得到了顾客认可和喜爱。

一年后,常平平在这个美容院当上了“小领导”,开始接触管理工作。性格内向的她要学习如何跟顾客及员工沟通,还要熟悉店里的各项业务。又过了一年,她成了店长,

负责店里的进货、出货、管理员工、接待顾客、管理账目等一切事务。很快,她在这个位置上干得如鱼得水。

后来,常平平又有了开店的想法。她说,多年的工作经历让她拥有了一流的技术,还具备一定的管理经验,开店应该没问题。

借钱开店,扭转困局

2007年,常平平提出辞职,不料这家美容院的老板决定将店转让给她。常平平借钱盘下了店铺,使出浑身解数吸引顾客,并加强了员工技术培训,以提高服务水平。

功夫不负有心人,新老顾客纷至沓来,生意火起来了。平时,她还搞一些优惠活动,向顾客赠送产品,同时自己不断“充电”,学习科学的管理方法。赚来的钱,她用来更换按摩床、增添浴室……顾客越来越满意了。

“现在感觉店面有些小了,很多老顾客

也搬到新区住了,我准备今年在新区再开一家店。”常平平说。

专家点评

洛阳市下岗失业人员小额贷款担保中心主任王现利说,常平平具备两个条件,这也是她成功的重要因素:一是过硬的技术,二是丰富的管理经验。这也为众多创业者提了醒:要想创业成功,自己需要精通本行业,无论技术还是管理,而这通常需要从最底层做起。

