

# “网”开三面,想不省都难

## 1 团购:人多力度大

11月17日,记者浏览一家团购网站时发现,原价498元的品牌家纺四件套,现价199元,相当于4折。当日下午3点左右即抢购一空,团购总人数7802人。记者在某大型购物网站搜索了该品牌家纺四件套,售价在290元至488元不等。

曾在某大型团购网站工作过的小莫告诉记者,美食类的团购折扣一般为3折至7折,娱乐、美容美发类的团购折扣更低,有时候甚至低至0.5折到2折。

小莫说,如今,四五个朋友想上馆子,团购一份价格在80元到200元的套餐,基本能吃饱吃好。而且,有川菜、湘菜、西餐等多种菜肴任选择。平时想办张SPA养生馆或者健身会所的年卡,消费者担心工作忙没时间,又担心办了年卡后店家突然“玩失踪”。如今团购一份周卡或月卡,花几十元就能体验店家的服务和环境,既省钱又能使消费者占有主动权。

如今,一些“返利网”能让您比网购省更多,如五折网、米折网、易购网、返还网……这些网站的合作商城多则几百个,少则十几个,涵盖了家电、化妆品、服装、食品等,返现比例从2%到50%。

据某大型返利网站的客服人员介绍,注册会员通过返利网去链接的合作商城购物,经确认后,会员账户有可能得到返利。

### 省钱心得

网购达人林小姐认为,对于一些实物性产品,比如箱包、丝巾、袜裤等,要慎重团购。“如果不怕麻烦,在团购前,去购物网站了解一下情况”。



核心提示

□记者 龚娅丽

由于网购省去了一些中间流通环节,成本下降,价格自然实惠。上返利网、用淘宝借记卡……省钱族乐此不疲地尝试着鲜。同时,物流运费也是网购族关注的问题,退货运费险让您花8毛钱就能获得十几元的邮费补偿。

## 2 退货运费险:小钱济大事

由于网购看不到实物,因此买家常常会碰到图片与实物不符的情况。

“只需要花几毛钱,如果不满意要退货,我就不用另外出邮费了。”网购族姚小姐在淘宝的一家网店上购买了一双靴子,在确认时窗口弹出一条消息,告知她如果购买退货运费险,花0.8元即可获得12元的运费保额。

## 3 淘宝借记卡:为网购助力

在网上淘宝时,您是否曾为复杂的账号注册和支付过程而烦躁?如今,淘宝网与银行联合发行的联名借记卡可充当您的网购小助手,让您的省钱之路更顺畅。

例如,工商银行与淘宝网、支付宝联合发行的淘宝灵通卡,若



绘制 闵敏 李琮

据悉,退货运费险分为买家和卖家两个类别。卖家必须支持7天无理由退换货才能购买此险种,并且保险公司只对退货产生的单程运费提供保险服务。买家也只能购买了支持7天无理由退换货的商品,才能购买此险种,发生退货时,在交易结束后72小时内,保险公司按约定对买家的退

货运费进行赔付。

### 省钱心得

姚小姐说,保险公司只按快递单号赔付,例如消费者网购了2件商品,并且分别投了退货运费险,如果将2件商品放在一个快递里退还,就只能收到一件商品的退货运费险赔款。

定期开展的促销活动,享受团购价外的优惠。

### 省钱心得

工商银行洛阳分行个金部副总经理李晓建议,网购用银行卡,省钱同时要注意用卡安全,保护个人信息及资金安全。

# 玉求“原”更省钱

□记者 宋锋辉

翡翠晶莹剔透,寓意吉祥,深受世人喜爱。然而翡翠价格高昂,又让许多人望而却步。其实,包括翡翠在内的不少珠宝首饰,除了购买成品外,还可以购买原料,既能省钱,又能长见识。不过,购买原料有时带有极强的“赌性”,消费者需要慎重选择。

## 万元手镯难倒消费者

吴先生的母亲快要过60岁生日了。60大寿历来是被认为人生中最重大的日子之一。吴先生想在这一天送给母亲一只翡翠手镯。可是,逛了多家商店,吴先生发现翡翠手镯的价格非常高。一般带有翠色的手镯都在万元以上,如果翠色足、水头好(翡翠的透明度)的话,要十几万元,甚至是几十万元。即使毫无翠色,仅是有些水头也要五六千元。

一家珠宝店的服务人员告诉吴先生,只有那些没有翠色的翡翠价格便宜些,一般几千元,也有2000元左右的,如果略微带些翠色,价格都要翻好几倍,甚至是10倍以上。

面对高昂的价格,吴先生有些犹豫。

其实,吴先生可以选择通过购买翡翠原石的方法来解决。近來市场上开了多家翡翠原石店。这些店铺通常既出售翡翠成品,也出售翡翠原石,价格相当低廉。

●省钱提示:由于翡翠原石有外皮,因此,外皮去掉前,从表面看像普通石头一样,没有人知道其中是否有翡翠,购买这样的石头需要具备相关经验。

## 赌石风险大 出手莫草率

河西某广场附近的一家翡翠赌石城的工作人员告诉记者,赌石分为明赌和暗赌两种。

明赌是指在翡翠原石上已经把外皮打磨出了一个或者几个小窗口,通过窗口可以看到其中的翡翠,但是其中的翡翠究竟有多少并不能看得十分清楚;暗赌则是完全被外皮包裹着的石头,其中可能有翡翠,也可能没有。

由于明赌可以看到其中的翡翠,因此明赌的翡翠原石价格要高些。暗赌因无法知道其中是否有翡翠,价格要低一些。

记者在切割石头的车间发现,窗台上放置了好几块切开的原石,从切割面可以看出,这些只是普通的石头。

除了翡翠外,其他宝石,如钻石也可以通过购买裸钻的方式节省开支。通过网上或实体珠宝店购买裸钻,自己选择其他辅助材料,再支付一定的加工费。这样通常就可以用低于成品的价格够到自己需要的首饰了。

●省钱提示:翡翠赌石城工作人员称,翡翠赌石领域有“一刀穷,一刀富”的说法,指的是翡翠赌石风险很大,潜在收益也高,赌错了分文没有,如果赌对了,其价值要几倍、十几倍,甚至几十倍增加。

## “走工行,看服务”(二)

# 用心服务,工行一直在路上

□记者 李永高 通讯员 刘栓军

“创新无止境,服务更用心。”当聊到工行服务时,许多读者都引用该行各营业网点随处可见的这句话。某银行退休干部韩先生针对“走工行,看服务”(一)中的“客户是一线人员的客户……员工是领导的客户”的说法谈了自己看法:这个口号喊出来容易,做起来难呀!那么,我们不妨看看工行洛阳分行瀍河支行(下简称“瀍河支行”)如何“用心”成就“中国银行业文明规范服务十佳示范单位”的?

## 善待员工,激发“用心服务”动力

有媒体用“一穷二白”形容瀍河支行的过去:新千年之初,员工工资只有700元钱,仅是同行业其他员工收入的1/3;对公业务不到500户,最大一笔存款也就300万元。

2010年一跃成为全国、全省的服务窗口示范单位,“我们要付出比别人多百倍的努力”,该支行负责人感慨道。

近年来,身处经营资源和金融

资源较为匮乏的瀍河支行始终把人的因素放在第一位,积极实施分行制定的“人才兴行”战略,注重员工的培养与使用——

出台“绩效、计价工资分配办法”,阳光分配工资,让员工付出得到应有回报;夯实服务思想基础,利用晨会和每周一学习时间,组织学习“服务创造价值”的现代银行服务观;在费用紧张情况下,投资改善员工工作、生活环境:一线员工班中能吃上可口饭菜,午休休息有沙发,班后有健身、文娱器材缓解身心疲劳,组织员工外出参观学习、拓展训练……

精神面貌改变服务品质,服务品质带动业绩增长,业绩增长提升员工收入。截至今年9月末,该支行在全市系统,人均储蓄、完成任务比双双夺魁,对公存款人均及增速也是两项第一。

## 客户至上,贴心服务暖人心

上周二下午,天空阴冷,飘着冬雨,跨进工行洛阳分行瀍河五三七支行,迎面是“顾客您好”的条幅,在工作人员的耐心疏导下,顾



工商银行洛阳分行瀍河支行贵宾服务区

客穿梭却秩序井然——

这边该支行负责人请顾客到暂时没有业务的贵宾室办理普通业务,那边理财经理带两名技校学生去体验网银功能,连保安师傅也能给顾客讲解、示范ATM操作。

顾客提起该支行的“提醒服务”、“上门服务”,都赞不绝口——该支行有一本记录所有客户的资料的台账,他们会按期电话通知客户存款到期或理财产品更新等信息;该行员工长期坚持每月按时把养老金给一对行动不便的

夫妇送上门……

该支行一直秉承“服务永无止境,用心才能做好”的服务理念,将体贴周到的规范化、情感化优质服务渗透到工作细节中,让客户真正感受到高品质、深层次的服务,以客户去带动客户、影响客户。

“我们就是靠业务、靠诚心把客户吸引过来的。”该支行负责人说。在一个月內,该支行就新增储蓄2445万元,销售固定期限理财产品2100万元,代销寿险57万元,新增开户基金定投90户……