

富阳供电公司“微服务、零距离”集中服务进小区

张京 许霞

为全面贯彻落实省市推进“最多跑一次”改革实施方案的文件精神,努力实现“最多跑一次”“一次都不跑”的服务模式,近日,国网杭州市富阳区供电公司“微服务、零距离”服务进小区活动来到了富阳春江街道的雁沙公寓,富阳供电公司开展了集中办理更名、过户、电子渠道活动推广等多个服务项目。

雁沙公寓是春江街道中沙村的安置小区,内有用电客户580余户,近期该公寓正式交付,每天都有数十人到春江营业厅办理更名、过户等相关业务。富阳供电公司考虑到雁沙公寓需要跑到营业厅办理业务人数多并集中,特地组织开展了“微服务、零距离”服务进小区活动,让雁沙公寓的客户在家门口就能享受供电企业“零距离”的上门服务。

早上8点整,富阳供电公司的营销人员就到达活动现场,没想到现场已经有不少闻讯而来的村民,他们等候在一旁。为了不耽误村民的时间,现场的营销人员立马投入到紧张有序的服务工作中去。

据了解,当天来进行业务办理的除了雁沙公寓的村民外,还有不少附近的村民,他们听说富阳供电公司有上门服务后也纷纷前来咨询办理。“虽然主要是针对雁沙公寓村民办理业务,但是附近的村民也都可以在我们这里办理相关业务,能为村民们带去便利,我们也高兴。”现场富阳供电公司营销人员说。

70多岁的中沙村村民金老师傅不禁感叹道:“现在富阳供电公司的服务到底是好,不像过去一样需要一次又一次地跑,这年头都服务上门了,我老人家眼睛花看不清楚字也有工作人员帮忙填写,真的是太感谢了!”为富阳供电公司点赞的还有刘女士:“本来去春江营业厅办理业务就已经非常方便了,只要把办理业务所需要的文件带齐全,去一次营业厅就能把事情搞定。而现在富阳供电公司还把业务受理点带进了我们小区里,把‘最多跑一次’变成‘一次都不要跑’,富阳供电公司真是在实实在在地帮老百姓解决困难。”

除了办理业务,现场营销人员同时结合最近杭州公司推出的“晒账单,炎热夏季掌电有礼”。现场营销人员在线上进行电子渠道推广工作,帮助村民下载APP绑定户号。为了让村民们能够更好地掌握APP的使用方式,营销人员现场教学如何使用APP查看电子账单、晒单抽奖,重点演示了线上办理业务,还为村民送上了精美礼品。许多村民为



此连连点头,为富阳供电公司竖起了大拇指。经过工作人员的努力,本次活动共计发放宣传资料150余份,办理更名过户80余户,同时帮助有需要的客户办理了银行代扣和手机掌上电力等相关业务。当天的活动负责人表示,接下来富阳供电公司将继续坚持用户需求导向,通过服务进社区、进学校等活动有序推广电子服务渠道的线上办电功能,努力实现“最多跑一次”“一次都不跑”的服务模式,提升老百姓的满意度,让老百姓成为真正的受益者。

打造“全国最清洁城区”我们在行动(系列之十六)

永通逸城: 打造温馨的“亲情式”小区

“你好,是业主陈先生吗,我们已经派了电工过去检查了,请放心,一定及时处理好!”胡福铭放下手机后,松了一口气。

胡福铭是永通逸城绿升物业的项目经理。早上刚到单位,就有业主在绿升物业的手机软件上投诉说,小区地下停车室灯坏了。“是小区圆盘那里吗,好好好,我马上过来……”顾不上吃早餐,胡福铭忙碌的一天又开始了。

“人性化”管理 物业人员工作更卖力了

永通逸城地处东洲,分四期交付,最早一期交付时间是2007年,目前一共有943户住户。永通逸城由浙江绿升物业服务有限公司富阳分公司管理,是富阳物业管理行业协会的副会长单位。

由于永通逸城小区目前已交付面积为350亩,为了让小区最大限度保持清洁,并相应减少清洁人员工作负担,绿升物业购置了一台扫地机,打算以科技与人工相结合的方式完成每天的清洁作业。

与扫地机一同购置的还有高压冲洗机,它可以对小区不同材质的路面进行清洗。由

于小区路面比较容易长青苔,绿升物业还专门请了一位懂两台机器使用的老师傅。一方面他可以更加熟练使用扫地机与高压冲洗机,以更高的效率配合其他清洁人员完成清扫作业;另一方面,由于对机器构造了解,它们的使用寿命被大大延长,一定程度上节省了物业工作的开支。

值得一提的是,绿升物业在管理上很讲“人性化”,比如,小区的垃圾是由一名清洁工人用三轮车清运的,工人在垃圾房对垃圾进行分类后,运送到指定地点。由于这位清洁工人工作效率高,绿升物业决定把分类工作后整理出的塑料瓶、玻璃瓶、硬纸板的工作都交给他处理,这样既节省了效率,也让这位清洁工人的收入得到增加。

“亲情化”服务 小区业主满意了

绿升物业和小区业主们的关系是和谐的、融洽的,他们会经常为业主们组织丰富多彩的小区活动。

今年绿升物业组织的第一个活动是元宵节的猜灯谜活动。胡福铭对物业工作人员进

行了详细的工作分配,有的去购买元宵,有的去给业主们送元宵祝福,而他自己则上网查阅相关灯谜资料。活动开始后,胡福铭与业主们一同开心,一同欢笑,其乐融融。

今年四月,绿升物业组织了每年一次的邻居节,业主们端着自己烧制的菜,汇聚在一起,聊聊家常,开开心心,增加了相互间的了解,增进了邻居间的友情。端午节,绿升物业给业主们送去粽子……

这一系列活动,让业主们与物业公司成为了好朋友,俨然成了一家人。胡福铭说,他们把这叫作“亲情化管理”,把业主们当作自己家人般看待,这样,大家相互帮助,相互了解,物业工作才得以顺利开展。

“我存着小区每一位业主的电话,这样做不仅是为了他们联系我时我能及时知道各方面情况,而且在空闲时也可以给他们打打电话,聊聊近况。”

胡福铭说:“我每天的工作虽然很忙,但我很开心。我希望我们绿升物业能为业主们提供更好的服务,让大家满意。同时,我们常跟业主们沟通,也便于他们了解我们的工作,增进相互之间的理解。业主在我们小区每天生活得开心和快乐,也是我们的服务宗旨。” 张京

基金版“人工智能”上线国泰基金开启深度服务客户模式

目前,人工智能的热潮达到了前所未有的程度,也让市场开始关注AI(人工智能)在金融领域的应用。近期,蚂蚁金服旗下一站式理财平台“蚂蚁聚宝”宣布升级为“蚂蚁财富”的同时,开放起了其“财富号”,并向以国

泰基金为代表的七家业内具有良好口碑的基金管理公司开放了最新的AI技术。这一举措也就意味着基金版“人工智能”正式问世,投基理财开启智慧模式。

诺安保本基金转型行业轮动再出基

自今年2月保本基金迎来新规之后,保本基金到期后面临或转型或清盘的选择。值得注意的是,在转型和清盘的选择上,历史业绩优秀,具有良好市场口碑,投资者认可度高的保本基金往往选择转型之路。据悉,诺安基金旗下

成立于2011年5月,已经完整运作了两期的诺安保本混合型基金于6月19日第二个保本周期正式到期并自6月23日起正式转型为诺安行业轮动混合型基金,投资者自6月28日起可在各大银行、券商和诺安基金官网进行申购。

南方基金牵手晨星中国,合作布局公募FOF

6月21日,由南方基金主办,中国证监会基金业协会作为指导单位的“2017年财富管理与资产配置高峰论坛暨南方基金&晨星中国合作仪式”在北京成功举办。这是国内领域公募巨头与国际权威基金评价机构的首度合作,而南方

基金也成为在FOF市场与晨星中国开展深入合作的基金公司。作为国内首批成立的基金公司,南方基金凭借过去19年的优良业绩和良好的风险控制树立了稳健风格的金字招牌,在备战公募FOF业务方面已具备厚积薄发之势。

消费白马股走强 工银瑞信消费服务投资价值凸显

6月14日贵州茅台一骑绝尘再创历史新高,为消费行情又注入一支强心剂。受益于市场表现,消费主题基金今年上半年业绩格外抢眼。根据Wind资讯数据,截至6月13日工银瑞信消费服务混合基金今年以来涨幅

达12.89%,跑赢同期业绩基准6.27%。工银消费服务主要投资于消费服务类行业,包括日常消费行业、可选消费行业、医疗保健及金融四个行业板块。该基金投资于消费服务行业股票的资产占基金股票资产的比例不低于80%。

短期理财基金受追捧 建行理财盈迎配置良机

近期,市场资金面整体偏紧,shibor利率全线上行。受益于此,短期理财基金迎来配置良机。近日,建设银行手机银行APP推出“理财盈”,对接建行基金旗下建信周盈理财、建信双周理财、建信月盈理财3只不同期限的短期理财基金,成为把握

当前资金面趋紧时机的有力配置工具。WIND数据显示,截至6月15日,建信周盈理财A、建信双周理财A、建信月盈理财A最新七日期年化收益率分别达3.098%、4.286%、4.035%,较前几月收益情况均出现了明显的上升。

券商中期策略继续看好消费

A股上半年持续震荡格局,投资者赚钱难度加大,消费板块却逆势上涨。WIND数据显示,截至6月21日,申万家用电器、食品饮料指数年内涨幅分别达27.33%和16.51%。展望下半年,多家券商发布中期策略报告,继续看好消费板块。在此背景下,上

半年业绩出挑的消费主题基金仍具投资价值。Wind数据显示,截至6月21日,华夏消费升级A今年以来已经取得17.39%的总回报,近一年收益率为31.20%,在同类943只灵活配置型基金中排名第8,该基金自2016年2月份成立以来年化收益率为23.69%。

华泰柏瑞张慧:选股逻辑是关键 关注行业龙头投资机会

6月21日,A股被纳入MSCI的重磅新闻点燃了市场新一轮的蓝筹白马行情。本轮行情能延续多久?下半年是否会继续分化行情?华泰柏瑞创新升级基金经理张慧对此表示,三季度市场依然存在结构性机会,指数仍将基本

维持震荡格局,而A股的投资风格将更趋理性化,成长性和估值匹配度好的行业龙头有望获取估值溢价。坚持理性思考,配置低估值、高增长的行业龙头,赚取公司盈利增长收益仍是下半年选股的根本出发点。