



百大电器  
BaiDa Electric



# 國宴

## 2014

9.30-10.7

### 十一购家电 只来百大电器

# 接警后1分钟内 调集“援兵”到场

## 我省消防安全网格化管理经验有望全国推广

**星报讯**(宁建 倪梦然 记者 鲁龙飞) 昨日,省消防总队芜湖召开全省信息化推动消防安全网格化管理现场会,市场星报记者从会上获悉,我省消防安全网格化管理系统平台是全国首个消防安全网格化管理平台,运行两年以来,效果明显,成功经验有望在全国推广。

据省消防总队防火部部长吴振坤介绍,我省消防网格化工作是指依靠基层政府和社会组织,划分若干消防安全管理网格,实施动态管理。

网格员、社区民警和消防大队责任监督员可以通过手机终端或消防网格化管理系统平台开展日常工作,对责任片区内的单位和场所开展日常检查和宣传活动。而在处置初起火灾方面,网格员也可以通过手机终端“一键报警”,利用

GPS自动定位上传火灾位置和现场图片,系统在1分钟内短信推送调集网格员和志愿消防队到场,5分钟内火灾扑救全面展开。

在昨日现场会上,芜湖市镜湖区海南渡社区网格员方建军现场演示了消防网格化管理平台运用情况。据方建军称,今年2月,他拥有了一部工作“武器”——“社管通”手机,平常在社区里发现火患或火情,轻点按键,就能上传信息到消防安全数字网格化管理平台。“只要一个图片,几个勾选,通过GPS定位,你的工作成果就能反映到平台上。”

据悉,消防安全网格化首批试点片区为合肥、芜湖、池州、宿州,其工作已全面铺开。马鞍山、黄山、宣城、铜陵组成的南部片区和北部片区也在同步推进。

# 我省将试点企业应收账款债权流转

**星报讯**(记者 丁林) 如何盘活企业的应收账款,加快应收账款债权的流转,已成为中小企业面临的一道难题。市场星报记者昨日从安徽省中小企业应收账款债权流转现场会上获悉,由合工大、中科大及安徽海汇金融投资集团共同研发的“企业应收账款债权流转平台”,有望破解这一难题。

该平台以组建国有独资的应收账款债权管理公司为基础,通过严格信用评估与风险监控,出具应收账款债权凭证(合同),利用银行、保险、资产评估和担保机构及企业等多方参与,共同组建应收账款债权流转平台。通过此平台,可以有效清理产业链条上各主体间的相互债务,有助于解决“多头债”等问题。

# 内部房源(高档写字楼) 一口价销售公告

我单位因资金周转需要,经会议研究决定,将所持物业对外特价出售。该物业依附五星级酒店及省级行政服务中心,区位优势优越,周边配套齐备,交通便利,商住聚集。无二手交易,无中介费用,可办理按揭。房源有限,先定先得。

■物业名称:千城大厦(写字楼) ■物业数量:17套 ■物业面积:49.71-214.04m<sup>2</sup>  
■物业地点:滨湖区徽州大道与福州路交叉口(世纪金源大酒店对面)

**联系人:叶先生 联系电话:15505513701**

房号	面积(m <sup>2</sup> )	原单价(元/m <sup>2</sup> )	原总价(元)	优惠后单价(元/m <sup>2</sup> )	优惠后总价(元)
817	214.04	7941	1699692	6829	1461735
1001	201.05	8101	1628706	6967	1400687
1002	214.04	8501	1819554	7311	1564816
1008	76.89	8051	619041	6924	532376
1009	81.45	7981	650052	6864	559045
1012	50.36	7601	382786	6537	329196
1013	49.71	7601	377846	6537	324947
1015	149.12	7581	1130479	6520	972212
1016	99.41	7551	750645	6494	645555
1607	50.36	8441	425089	7259	365576
1608	76.89	8391	645184	7216	554858
1609	81.45	8321	677745	7156	582861
1612	50.36	7941	399909	6829	343922
1613	49.71	7941	394747	6829	339483
1614	49.71	7941	394747	6829	339483
1616	99.41	7891	784444	6786	674622

# 上市27天销量12127台瑞风S3成功跻身“万台俱乐部”

江淮旗下首款小型SUV——瑞风S3近期可谓红遍车市,不但别具创意的网络上市发布会吸引了近200万人同时围观,在各区域市场也是订单不断,甚至创下单日订单破900台的纪录。而上市后不到一个月,瑞风S3又再引爆重磅炸弹:仅上市27天,瑞风S3就收获了12127台的终端客户订单,轻松取得进入车市月销量“万台俱乐部”的资格,跻身中国车市的第一阵营,成为小型SUV市场的一匹实力派黑马。

### 跻身“万台俱乐部”

### 瑞风S3抢下小型SUV市场主导权

在中国汽车市场上,月销万台是一道分水岭,因此也有“万台俱乐部”的说法。成功进入“万台俱乐部”的车型,说明其在品牌形象、产品品质、性能表现等方面都更契合细分市场主流消费人群的需求。这是量变导致的质变,将让“万台俱乐部”的成员在后续市场竞争中拥有更大的差异化优势。

因此,瑞风S3晋身“万台俱乐部”更具有重要意义。近年来合资品牌不断下压,自主品牌面对的生存环境更加恶劣,在合资品牌已强势多年的轿车市场更是阻力巨大。在此背景下,江淮成功锁定新兴的小型SUV蓝海市场,面向全面崛起的年轻消费群体推出瑞风S3,并取得成功。这为自主品牌聚焦细分市场寻求发展开启了全新的路径,提供了成功突破的范例。

而立足小型SUV市场,瑞风S3

更以“万台俱乐部”的身份成功夺得主导权。虽然小型SUV市场上瑞风S3对手并不少,但是能达到月销量万台规模的车型并不多。瑞风S3的热销,率先在小型SUV市场树立起“易驾”的价值标杆,成功引领细分市场的消费潮流,让对手与后来者都不得不适应瑞风S3的节奏。

### 消费者用订单投票

### 瑞风S3口碑取胜

自上市至今,消费者对瑞风S3的关注度持续走高,终端一车难求。有江淮经销商表示:“消费者对瑞风S3的需求非常高,订单源源不断,到店新车暂时满足不了需求,甚至包括展车、试驾车都被客户抢先提走。”面对不断走高的销量和急切希望提车的消费者,江淮也已在严控质量的基础上全力推进生产进度,预计终端现车告急的情况将于10月份得到明显缓解。届时“弹药”充足的瑞风S3无疑又将掀起新一轮的抢购潮。

除了市场表现给力,瑞风S3的首批用户已陆续开始反馈用车体验,新车主们对瑞风S3纷纷“点赞”。一位来自苏州的85后车主说,“瑞风S3的性价比非常高,外型漂亮、开起来特别顺,一点都不烧油,再加上5年或20万公里质保,买这台车非常值。”首批车主良好的口碑反馈也吸引了更多消费者特别是年轻人的关注,瑞风S3在各大论坛上“粉丝”数快速增长,更登上主流汽车媒体细分市场

场口碑榜第一位,足见其“易驾”魅力深入人心。

在“存活容易,上位太难”的SUV市场,瑞风S3的走红在许多人的意料之外,但却在情理之中。凭借对年轻消费群体需求的深度契合以及给力的价格策略、完善的服务体系,瑞风S3可谓“好牌”在手。在首月销量破万的完美开局之后,瑞风S3有望继续扩大优势,并一举奠定小型SUV市场的胜局,为江淮在MPV市场外再度开拓一片属于自主品牌的优势领域。

