

沪指暴跌119点失守3200

专家:投资者不宜盲目杀跌

■记者 吴忠斌

本报讯 昨日沪深两市股指小幅高开,盘中逐波下行。在金融和钢铁股的带领下,沪指午后加速下挫,盘中暴跌过百点,3200点大关“沦陷”,两市近九成个股下跌。沪指收报3170.98点,跌119.19点,跌幅3.62%,成交2593.2亿元;深市收报13287.37点,跌527.18点,跌幅3.82%,成交1654.6亿元。

盘面上,两市仅200余个个股上涨,钢铁、券商、银行等权重板块跌幅居首,物联网概念、酿酒食品、农业等近期涨幅较大板块出现明显回调。早盘领涨的旅游酒店板块午后大幅回落,仅国旅联合、丽江旅游5只个股飘红。

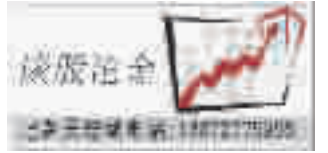
中信建投十堰营业部证券分析师表示,从技术面来看,沪指午后急挫,MACD指标出现死叉,日K线跌破5日和10日均线,预计

沪指20日均线支撑力度有限,有待进一步下探方可企稳。从资金面上看,市场短期的资金面不容乐观,周五仍有2只新股将发行;下周,“3只新股齐发”的局面将重演;接下来的12月7日,市场又将迎接中国重工的考验。操作上,仓位较重的投资者注意做好仓位控制,以便争取对于后市的主动权;前期仓位较轻的投资者不必急于进场,应耐心等待股指企稳的信

号出现。

长江证券公司证券分析师认为,当前股市出现震荡属于正常现象,是盘面的调整,投资者不必惊慌。经过最近3天的两次暴跌,盘面下跌的空间已经被压缩至极,后市反弹指日可待。与此同时,银行股的估值优势以及H股股价高于A股股价的表现,有利于长线资金提振做多的底气。所以,大盘短线压力虽然沉重,但银

行股的调整空间有限或将封闭大盘的调整空间。因此,投资者在操作中不宜盲目杀跌。



证券分析仅供参考 投资入市风险自担

我市首届民营企业百强开评

■记者 方元 通讯员 李顺忠 实习生 陈彦卿

本报讯 记者昨日获悉,市政府决定,即日起开展十堰市首届民营企业100强评选活动。

此次评选,工业企业将占70

家、商贸企业占20家、旅游企业占5家、农产品加工销售企业占5家,由市工商局、市个私协组织评选,由市政府对获评企业表彰授牌。

民营企业100强评选范围包括:在我市登记注册满2年以上,有发展前景,无不良社会影响且经

济效益稳定的私营企业。其中,工业企业需年销售收入达到5000万元以上或实缴税金达到300万元以上;商贸企业营业收入达到3000万元以上或实缴税金150万元以上;旅游企业:旅游景区基本建设投入5000万元以上,年接待

4万人次以上;旅游饭店年营业收入1000万元以上,客房出租率达到60%以上;旅行社年地接达到2000人次以上;农产品加工销售企业销售收入达到500万元以上。评选活动将在12月10日前完成组织初选,12月20日在媒体上集中公示,2010年元月1日前确定100强企业名单。

据悉,该活动今后每两年举行一次。

中药防感冒冲剂 销量增三成

■记者 吴忠斌

本报讯 气温骤降后,药店以预防感冒为主的板蓝根、感冒清热冲剂等中药销量比平时增加三成左右。

“有没有感冒冲剂,效果好一点的?孩子早上有点着凉,买点药预防。”昨天,老虎沟一家大药房里,市民徐女士在为孩子选购药品。她告诉记者,她家已经买了两盒板蓝根,这几天全家人都在服用。

该药房一位销售人员称,自前段时间强降温天气开始,店里预防感冒的板蓝根、999感冒灵、感冒清热冲剂等感冒药销量比平时增加三成。记者随后走访市区几家药店得知,板蓝根是当下的紧俏货。

专家提醒,预防感冒等呼吸道疾病主要还是靠养成良好的生活习惯,如果身体没有出现不适症状,最好不要吃药。

“武当道茶”昨举行产品包装设计论证会,提出将道教、有机茶、武当山元素巧妙融合 确保明年3月北京推介一炮打响

■记者 吴忠斌

本报讯 全市“武当道茶”产品包装设计论证会昨日在市农业局举行。

论证会上,与会专家在听取

了“武当道茶”产品包装设计方案介绍后认为,“武当道茶”产品统一包装设计是合力打造“武当道茶”品牌的重要内容和关键步骤,是必不可少的要件,包装设计决定了能否突出“武当道茶”

的特色。

专家们建议,“武当道茶”的包装一定要突出“武当道茶”这个品牌,突出已有的品牌,突出具体的生产企业;要将道教元素、有机茶元素、武当山元素巧妙融合,使产

品包装具备文化内涵、有品位、上档次;“武当道茶”是一个公共品牌,既不能过度包装,又要保证内在品质与外在形式上的有机统一,确保明年3月份在北京推介时一炮打响。

在车城十堰,一个个寿康永乐连锁超市像一颗颗明珠,点缀在人民路两侧;位于城区繁华商业区的寿康永乐1+1超市则是最大最耀眼的明珠之一。在寿康永乐连锁超市大家庭中,1+1超市不是面积最大的,也不是商品最全的,却是人气最旺、单位效益产出比最高的超市之一。多年精心经营,1+1超市获得了消费者和社会的广泛认可,2008年荣获国家八部委联合颁发的“全国百城万店无假货示范店”称号。

1+1超市的成功,固然有地理位置优越、附近居民消费水平较高等条件,但更重要的是1+1超市准确把握市场,用心经营,以顾客为导向,根据市场的变化不断调整经营策略的结果。

经营策略

在经营过程中,1+1超市重视市场调研,充分听取顾客意见,以顾客的意见为改进工作的重要依据,根据顾客的需求及时调整经营品

种。顾客提意见说,超市的鸡蛋品种太少了。超市调研后发现,鸡蛋虽小可市场广大,在鸡蛋上做文章大有可为,就增加了多个鸡蛋品种,鸡蛋销量翻了两番。一楼的寿康永乐名酒城,是十堰档次最高的名酒卖场,以前偏重于茅台、五粮液等畅销名酒,有顾客建议增加前些年流行的一些名酒,如董酒、古井贡酒等。超市为此作了调研,结果发现,有“怀旧”心理的顾客还真不少,就联系酒类公司,将过去曾经流行过的名酒尽数引入。此举获得了顾客好评,酒类销量大幅提升。

高效管理

质量是企业的生命,重视质量是1+1超市多年来的优良传统,与质量有关的法律法规和公司规章制度是超市的“圣经”,执行起来决不

打折扣。超市通过三大措施来保证商品质量安全:一是严把源头采购关,坚决杜绝问题商品和关系商品,确保商品合格率100%。二是加强供应商资质审查,对所有供应商逐一审查各项资质,严格索取商品检验报告,并作各类归档管理。三是成立质量小组,由店长担任组长,每周开展一次质量专项检查,对存在的问题现场整改,并将检查和处理情况在周例会上对全员通报。

优质服务

服务是商业的灵魂,1+1超市历来把服务当做工作重点之一。超市前任店长曾对员工说:“为顾客提供满意的商品只是成功的一半,能提供优质服务,让消费者来超市有家的感觉,才是真正的成功。”1+1超市员工上岗前都要开展服务礼

仪、服务技能、商品知识的培训。在今年寿康永乐公司开展的员工岗位技能挑战赛中,1+1超市成为获奖最多的单位之一。有顾客说:在1+1超市,可以感受3米微笑服务,可以体验真正的开心购物。1+1超市还倡导“服务在超市之外”理念,为方便周边居民购物,开通了免费送货服务;为了把商品及时送到顾客家中,超市员工经常加班加点。有位家住超市送货范围之外的顾客,因为腿脚不便,希望能够送货上门,店长在了解到他的实际困难后,立即安排员工把顾客购买的大米、食用油等商品送到家里,顾客对这种细致周到的服务十分满意。

创新的力量

创新是工作提升的源泉。1+1超市鼓励员工开动脑筋,大胆创新,

在工作中想出了许多提升销量、优化服务的好点子、好方法,为销售增长立下了汗马功劳。为提升休闲食品销售额,有员工建议用微波炉对爆米花进行现场加工,超市采纳了他的建议,一个月下来销量同比增加6倍,此举受到了顾客的广泛好评。

点滴汇成江河,无数个日日夜夜的精耕细作换来了1+1超市成功的硕果。随着社会的发展,商业环境的变化,寿康永乐公司根据市场发展需要,于2009年11月对1+1超市进行升级改造,将其定位为高端精品生活超市,使超市的环境、商品、质量、服务提升到一个新的高度,能更好地为消费者服务,满足消费者对品质生活的追求。

记者 吴可新

寿康永乐 1+1 超市成功之路

工贸家电 冬季家电 感恩特卖 “惠” 热烈庆祝十堰市建市40周年!

活动时间: 11月27日-30日

| | | | |
|--|--|--|--|
| <p>购空调 送好礼</p> <p>购1000元 送100元 再送 精美保温壶</p> <p>购2000元 送200元 再送 电压力锅</p> <p>购3000元 送300元 再送 电饭煲</p> <p>购小家电 送好礼</p> <p>购99元 送手帕 购89元 送不锈钢电水壶</p> <p>购99元 送雨伞 购120元 送精美保温壶</p> | <p>购空调 中奖100%</p> <p>购空调300元,即可参加现场抽奖活动,100%中奖</p> <p>一等奖 499元礼品</p> <p>二等奖 199元礼品</p> <p>三等奖 88元礼品</p> | <p>生活电器</p> <p>90-110元 8折</p> <p>120元以上 7折</p> <p>120元以上 5折</p> <p>厨卫电器 全场5折起</p> | <p>空调产品</p> <p>变频空调 699元起</p> <p>变频空调 1099元起</p> <p>变频空调 1558元起</p> <p>变频空调 2699元起</p> <p>变频空调 2359元起</p> |
|--|--|--|--|

国美电器 苏宁电器 五星电器 苏宁电器 苏宁电器 苏宁电器 苏宁电器 苏宁电器 苏宁电器 苏宁电器