

皖粤心连心 共谱新华章

广东省政府考察团视察信地集团

似火的骄阳挡不住浓浓的牵挂,热切的期盼彰显着皖粤一家亲的深情厚谊。昨天下午,尽管炎热的天气令人挥汗如雨,来肥参加皖粤经贸合作活动的广东省政府考察团一行,依然带着对安徽百姓的祝福和牵挂,参观、考察了部分粤商在皖企业和商城。一路走来,一路都是皖粤人民心连心、共谱美好新华章的好消息。

在皖客商搭建两省新桥梁

昨天下午14:20许,在位于安徽大市场隔壁的信地·红星美凯龙商城大门口,人头攒动。几分钟之后,大门口响起了掌声,商城内顿时沸腾起来,迎候的人们齐刷刷地鼓掌,记者们蜂拥着向前,竟把门口围了个水泄不通。只见,安徽省委书记张宝顺微笑着向大家示意,在他的旁边,就是穿着浅蓝色衬衫的广东省

长黄华华。

热情的人们一边鼓掌,一边慢慢地往后退。在张宝顺和黄华华的身后,紧紧跟着广东省政府考察团的成员们,以及陪同考察的我省及合肥市主要领导。作为在皖知名粤商的代表,安徽省广东商会会长、信地集团董事长吴图平,热情地向考察团的领导们介绍信地在安徽走过的非凡岁月。

皖粤共谱壮美新华章

“这个是深圳的企业,旁边是珠海的;这个牌子的家具在安徽卖得很好,这个洁具现在很受老百姓欢迎……”,在宽敞明亮的信地·红星美凯龙商场里,吴图平一边走,一边介绍着,如数家珍。看到有这么多广东的企业在安徽落户,产品在这里又备受老百姓青

睐,黄华华感到非常欣慰:“很好,这个商场这么大,可以将这么多粤商带到安徽来,很不错。”

“善待土地,用心开发”。当考察团一行走到信地集团发展成系列展板跟前时,黄华华一行在这些展板面前站定了,一边回顾着那些奋发图强、激情燃烧的岁月,一边静静地聆听着粤商与众不同的创业故事。从1995年的安徽大市场,到如今的信地·城市广场;从曾经的一片荒地,到现如今交易额上百亿、商贾云集的贸易重地,在安徽经济的大发展中,以吴图平为代表的早期来皖粤商们,用真诚与实干,搭建起了粤商赴皖的桥梁;而迎着“中部崛起”的朝阳,在皖粤合作更加深入的今天,积累了丰富创业经验的粤商们,注定还将继续投身安徽热土,谱写着皖粤心连心的壮美华章。



广州科通进口酒商俱乐部总经理贾燕平:

安徽红酒市场空间很大

广东是一块跳板,可以叩开世界市场的大门,广州的展览很多,机会也很多,这不,广州科通进口酒商俱乐部总经理贾燕平昨日过来,就是希望邀请一些安徽的经销商参加将于11月8~10日举行的广州国际名酒展。

“在我看来,安徽的红酒市场相当于一片空白,”贾燕平告诉记者,广东每年的红酒销量为50亿元左右,而安徽省只有4~5亿元,市场空间很大,现在每年都以30~40%的速度增长,很多红酒经销商都看好安徽的销售市场,希望可以进军安徽市场。昨日,他们还特意举办了一场进口葡萄酒巡展,带来了23个国家的500多款葡萄酒,让安徽的经销商选择品尝。

安徽的经销商也表现出了兴趣,合肥拉爵贸易有限公司经理陈金国也表示想去广州感受一下国内最大的专业进口酒展。

深圳华强集团有限公司总裁办公室主任程一木

深圳华强期待与安徽再合作

“天造黄山,佛造九华,人造方特”。近年来这一句话在中国旅游界口口相传,而一举让芜湖方特成为省内继黄山、九华山之后的第三大旅游

景区的“缔造者”就是深圳华强集团。

“芜湖给了华强一个机会,华强也给了芜湖一个惊喜,我们希望能安徽有更多项目的合作。”深圳华强集团有限公司总裁办公室主任程一木在接受记者采访时表示,安徽历史底蕴深厚,旅游、文化资源十分丰富,希望华强集团在安徽文化旅游投资领域多发掘合作机会。

采访中,程一木还向记者透露,继方特一期、二期之后,华强集团还将在芜湖投资建立影视制作基地。

深圳伟之冠电池有限公司副总经理朱君玲

新城区潜力无限

1993年离开安徽,深圳伟之冠电池有限公司的副总经理朱君玲常常会回家看看,她觉得最近几年安徽的经济发展很快,变化也非常大。

“在安徽的投资过程中,会根据合作的主题,继续发挥研发优势。”朱君玲告诉记者,伟之冠是一个高新技术企业,从事充电电池研制、生产、销售,而“拳头产品”动力电池的运用范围很广,在家用电器方面也支撑了不少产品。

朱君玲觉得安徽的新城区,如经济开发区、滨湖新区、高新区的发展前景都很大,“都是我们不错的选择,动力电池的发展势头很好,这一次带着4亿的项目过来,目前还需要进一步洽谈。”



昨日,会展中心展示的广东生产的摩托车

本组稿件由 记者 刘甜甜 沈娟娟 董艳芬采写 李超钰/图

超值的电话车险

目前,电话车险可谓风头正劲,无数车主被它的价格优势所吸引。市场首创的平安电话车险因其安全有保障,省钱多,对不出险的客户还可专享免费道路救援等一系列超值服务,很多经济适用型车主、易接受新事物车主、有经验的车主纷纷选择了投保平安电话车险。平安电话车险超值何在?我们来看一下本地三大车族的感受。

经济适用型车主:省心、省钱!

投保平安电话车险的陈先生为我们传授了他的汽车生活省钱“秘笈”。“通过平安投保电话车险时,平安电销坐席人员详细了解了我的用车情况,然后订制了一套合适的车险主案,让我车险投保不花冤枉钱,而且提供送单上门服务。一份合适的平价保单,

加之合理的险种搭配,不但让我省下不少金钱,更省下了大量的时间和精力。”陈先生表示了满意。

易接受新事物车主:投保形式,方便快捷!

时尚更多的是精致、细腻之气,而在这种精致中,简单也变得复杂。平安电话车险方便快捷的投保形式,让原本复杂的投保变得简单。作为80后的李小姐POLO车车险快要到期了,在提到续保时,用她的话来说,“简直可以用两个字来概括:繁、烦”。后偶然听朋友说起平安电话车险,李小姐于是抱着试试看的心里,拨通了平安电销4008-000-000。接下来的投保过程,李小姐确实感受到了真正的方便、快捷。“最初,先是在办公室拨通了平安电话车险的投保电话4008-000-000,平安服务人员了解车辆的基本情况,3分钟就给出了报价;而在确认投保后的第二天,平安送单人员随身携带了POSS机,在核实保单后,随即刷卡付费。后配送人员还表示,待保单交由保险公司核实后会再次递送上门。”

李小姐很开心:“仅仅坐在办公室,就把保险买好了。平安电话车险省了我不少时间。”

有经验车主:险种搭配合理,无需比价!

在投保平安电话车险之前,有2年驾龄的大众车主林先生在购买车险时,总是汇集多家保险公司的车险条款自己选择。但终究不够专业,听着各家保险公司代理人的介绍,感觉都很在道理,却不知道自己究竟该选哪家,究竟买哪些险种。后来,林先生在朋友的介绍下,拨打了平安电话车险投保呼入热线4008-000-000。平安电销坐席人员根据林先生爱车的情况,为林先生的爱车量身定制了合适的车保方案。“平安电销坐席人员服务专业、车险购买经济,尤其还提供送单上门服务,让我足不出户就可买到合适的车险。而且,价格还更便宜。

“平安的推荐让我明白车险按需购买就可以了,满意、周到!”林先生为此颇为欣喜。

洪毕满