

备战“双11”，苏宁高管送快递

1小时急速达，“惊喜姐”丝毫不含糊



一年一度的“双11”又来了。网购最大的烦恼不是抢不到货，而是物流不给力。如果从下单到送货上门只花费一小时，你能相信吗？昨天，现代快报记者就亲眼见证了这一快递速度。创下这一快递速度的就是苏宁南京地区的市场总监赵桂碧。从11月7日-11月12日，苏宁推出高管送快递活动，苏宁南京地区的副总经理卞杨雨、市场总监赵桂碧、电商运营中心总监都艳艳以及连锁运营总监李华组成了一支超豪华快递队伍。

现代快报记者付智勇 文/摄



苏宁“惊喜姐”出发前摆个POSE



“惊喜哥”卞杨雨(左)为客户送快递

1小时送达

“双11”苏宁快递不降速

从11月7日-11月12日，上述四位高管将为111位幸运顾客送快递，每位高管送快递时限是1111分钟。

11月10日9:40，家住南京常府街的张女士刚刚点击下鼠标，苏宁易购的后台就迅速捕捉到了这个信息。后台数据显示，张女士购买了一部价值1699元的HTC手机，由于符合“急速达”条件，这个快递需在两小时内送达。

10:00，苏宁南京地区市场总监赵桂碧赶到位于苏宁商茂店负一楼的快递点领取货品，她将作为“惊

喜姐”为张女士送货上门。“这个用户就住在常府街，距离我们这个提货点也不远。”看了看手机上的时间，赵桂碧对于这一单的送达非常有信心。由于出去一趟不止送一个客户，出发之前，她还带上了附近两位客户所购买的物品。

10:15，出发了。“她告诉我，她家就在一个宾馆楼上。”没一会儿就找到了张女士的家。张女士打开门，听说是苏宁送快递的，张女士相当惊讶：“这也太快了！”由于张女士“享受”的是高管送快递的服务，因此她还额外收获了一个价值399元的九阳电饭煲以及一个“30天内使用无条件退货”的后悔药。速度这么快，还送电饭煲，用了不满意还能退

货，张女士感觉自己像中了彩票一样。此时，距离张女士下单刚好过去了一小时。

“这次下单感觉没过一会儿，手机就送到了，这实在太意外了。也太快了！”张女士非常喜欢网购，就等着“双11”优惠一起下单，这次先买一个手机试试水，没想到苏宁快递的速度这么快。

快递有温度

为即将出生的宝宝送上见面礼

送完第一单，赵桂碧开始下一个客户。第二个客户买的是化妆品，虽然东西不重，但是客户住在六楼。根据规定，快递是一定要送货上门

的。在楼下和客户确认了之后，她带着货品就上楼了。开门的是一对老夫妻，据老人介绍，买东西的是自己的儿媳，家里大大小小的东西有很多都是在苏宁易购上买的。”

隔着两个门牌号，一位名叫杨媛的用户正在等待苏宁的工作人员。和前面的用户一样，杨媛也收到了一份惊喜——价值399元的九阳电饭煲。

此外，赵桂碧还特意送给了杨媛一支宝宝护肤霜。“你的宝宝即将出生，希望你在苏宁易购上买的东西，小宝宝都喜欢。送一支护肤霜给宝宝，希望宝宝能够茁壮成长。”这份小惊喜把杨媛给乐坏了，“今天真是太幸运了，感觉有点在做梦了。”

高管送快递

接近消费者提升服务质量

高管送快递，这在苏宁已经不是第一次了。这次参加高管送快递一共有四个人，每天完成任务后，苏宁的高管都会回到公司进行总结，将每个人的耗时以及过程进行分析比较，这么做的目的就是为提升苏宁的购物体验。“让高管们进入一线送货，亲近消费者和快递员，听到客户们和快递员最真实的声音，也在过程中，让管理人员发现配送环节的不足，也更加便于高层对流程加以改进。”

苏宁高管快递员们送货都会带上礼物和惊喜，拉近和消费者的距离，通过沟通直接了解消费者需求。赵桂碧表示，苏宁一切以用户体验为中心，做管理就一定要更多地接触消费者，了解消费者。苏宁多次强调，服务是苏宁的唯一产品，在互联网时代，就是要服务产品化。对苏宁而言，就是要把营销、门店、网页、物流、售后、客服等所有同用户产生互动的服务界面都做成优秀的“产品”，苏宁要以用户体验为中心，用互联网思维打造好这些服务“产品”，才能从本质上赢得市场竞争。

银行卖手机揽存：5万定存5年可换iPhone6



卖苹果手机哪家强？定期存款找银行。趁着苹果发布iPhone6之后一机难求的热潮，银行也借机打起了营销牌，有银行推出了最低29500元，存5年定期，就可以换购一部iPhone6手机的活动，不少人开始动心了。那么，存款换iPhone到底划算不划算？银行又为何要这么做？

银行“卖”起苹果手机

很多人都为排队买iPhone6手机而发愁，现在又有了新的去处，可以到银行网点，用存款换手机。北京西单附近的一家股份制银行网点的业务员告诉记者，由于太过火爆，他们已经将门槛从29500提

高到了50000元。“现在全都是5万起了，我们会把5年以后的利息提前支付给你，我们刨除一个手机的价钱，那么剩下的钱我们会以现金的方式再退到你的卡里。”银行业务员表示，因

为直接跟苹果店有合作，高价买回来的，所以价钱就相对提高了。

据了解，通过上述方式买手机的人特别多，一个银行业务员一天就卖了4部手机，而且当天网点存款就超过了100多万。

拿了手机，存款5年内不能动

羊毛出在羊身上，银行送的iPhone6其实还是用储户的存款利息换购的。但为何还有这么多人心甘情愿去存上一笔5年的定期存款呢？一位业务员给记者算了一笔账。“你想想啊，5年以后有可能就是iPhone15了，越来越贵，通货膨胀太厉害，所以说5年以后你的这点利息就买不到一部iPhone手机

了。5年前你100万能买个房子，现在只能买一个小厕所。”

不仅要联系iPhone货源，还要把利息提前5年返给储户，银行又何苦这么做呢？当然是醉翁之意不在酒，银行看中的是，可以把储户未来5年的资金都锁定在自家的网点。这位业务员还透露，如果不想换手机，可以一次性把利息全拿

走，而且如果存款量大，最高可以享受到年化6.9%的综合收益。

“银行以前不都是冲时点么，每到月底就打电话让客户存钱，但是现在银监会不让这么干了，所以我们需要的是你的钱长期存在我们这儿，也就是5年之内你的5万块就在我们这儿了，你是动不了的。”上述业务员说道。

从投资收益看，专家推荐买国债

那么参与这种存款换iPhone的活动，到底划不划算呢？银率网理财分析师毛亚斌认为，从心理满足的角度，iPhone6或许更加吸引人，但从投资获益来看，在本月购买国债

是更为理性的选择。

“如果去换了手机，等于我们是提前做了一笔消费，收益相对于买理财和国债要低一些，这么算的话，那为何不单独去买一部手机

呢？”毛亚斌表示，更推荐买国债，因为理财产品的收益率一直在往下走，但是国债不一样，买了以后至持有到期，收益率都是5.41%。

据中国广播网

■ 有一说一

金市第二大“预测帝”：明年将继续跌13%

尽管上周五金价有了一些回升，但华侨银行(OCBC)分析师Barnabas Gan认为，由于美元继续表现强劲，金价在明年会继续下行13%左右。

在彭博过去追踪的8个季度中，Gan是预测第二准的分析师，他认为以美国经济和全球经济增长的情况来看，金价可能将下跌到1000美元/盎司左右。他认为，中国和印度实物需求的增长将难以逆转金价的跌势。

近期金价受到美元强势的影响，不断跌破支撑水平，高盛(Goldman Sachs)、法兴银行(Societe Generale SA)和荷兰银行(ABN Amro Group)也都认为金价会进一步下行。

Gan表示：“我对明年金价的预期是1000美元/盎司，但这个水平的金价还有下行风险。”

Gan认为，金价很大程度上取决于美国经济到底能多强，并且美元到底能多强。

荷兰银行的分析师Georgette Boele认为，今年年底金价将跌到1100美元/盎司，而到2015年年底金价将跌向800美元/盎司。

法兴的Michael Haigh认为，随着原油价格的下跌，金价跌向1000美元/盎司的可能已经越来越大。

并且Gan还认为，中国和印度的实物黄金买盘将难以阻止金价的下跌，“我不会因为实物需求而认为金价会回升。” 据财经网

■ 外汇行情

人民币对美元汇率中间价昨日大涨225个基点

来自中国外汇交易中心的最新数据显示，11月10日人民币对美元汇率中间价报6.1377，较前一交易日大幅上涨225个基点。

中国人民银行授权中国外汇交易中心公布，2014年11月10日银行间外汇市场人民币汇率中间价为：1美元对人民币6.1377元，1欧元对人民币7.6603元，100日元对人民币5.3746元，1港元对人民币0.79170元，1英镑对人民币9.7593元，1澳大利亚元对人民币

5.3167元，1新西兰元对人民币4.7739元，1新加坡元对人民币4.7699元，1加拿大元对人民币5.4158元，人民币1元对0.54269林吉特，人民币1元对7.6077俄罗斯卢布。

前一交易日，人民币对美元汇率中间价报6.1602。沪港通将于11月17日正式启动，有助于人民币国际化进程，受此影响，本周首个交易日，人民币对美元汇率中间价大幅反弹上涨。 据新华社