



“妻管严”没零花钱 用同事身份办卡盗刷

赵某 27 岁，湖北人，在北仑一家大型公司上班，平时收入也不低。

但是他过得很寒碜，因为他的身份证和工资卡全都交给了老婆保管。

“每个月的生活费，她给我算得死死的，零花钱一个月也只得一两百元，稍微超支，都得向她要钱，看她脸色。”

看到同事过得都比他潇洒，赵某又郁闷又羡慕，他酝酿了很久，想了一个办法。

1 月 17 日，赵某的同事吕某发现工资卡内有一笔 8612.9 元的钱被莫名扣除了。吕某致电客服询问，银行解释说他在该行办理了一张信用卡且一直未还款，银行就把其名下的储蓄账户内的钱扣去还了信用卡的欠款。

吕某一头雾水，他从未在该行办理过信用卡啊，于是银行将以其名义办的银行卡信息出示给他看，吕某一瞧，这照片不是赵某吗？

不止是吕某，一样接到银行催款通知的，还有同事朱某和罗某。原来赵某利用同事的身份信息和自己的照片，办了 3 张假身份证，再利用银行审查不严的漏洞，成功办理了 3 张信用卡。

他在 3 个月内，用这些卡陆续恶意消费近 2 万元。赵某发现事情败露了，主动去公安局投案自首。他老婆一听，又气又急，赶紧去银行把所有的钱都还上了。

近日，赵某被北仑区检察院以涉嫌信用卡诈骗罪起诉。
记者 胡珊 通讯员 陈红

女友前方开道 男友醉驾跟随 一个刹车，撞了

说起这个醉驾事故，交警也哭笑不得。

41 岁的谭某是江西人，他和女友张某暂住在鄞州姜山镇茅山。前天晚上，有朋友叫他们到姜山的一家 KTV 喝酒唱歌。当时，她一个人在家，就自己开车过去了。等她到了 KTV 的时候，男朋友谭某早已经在在了。

一帮朋友开开心心的，谭某和几个男的一瓶又一瓶地喝着酒。眼看已经到深夜，张某说第二天还要上班，就拉着谭某从 KTV 出来了。

没想到，当天晚上谭某开了一辆摩托车，张某要他把车停在酒吧，但谭某坚持要自己开回去。

“那好，我在前面开车，你在后面跟着。” 张某只好驾着车在前面开路。

当行驶至天童南路与西线路路口时，遇到红灯，张某一脚刹车停了下来。不想，后面突然传来“嘭”的一声巨响，谭某驾驶的摩托车直接撞上了她的车。谭某倒在地上直喊痛，面部多处受伤。

张某没办法，只能报警向交警和 120 求助。民警在急救车将谭某送到医院后，对其抽血酒精测试，结果为 129mg/100ml，已经为醉酒驾驶了。

“他们完全可以将摩托车停着，两个人一辆车回家的，就是因为谭某一意孤行，导致事故发生。” 交警说，在这起事故中，谭某要承担全部责任，而对于他的无证和醉酒驾驶行为，还将进一步处理。

记者 张贻富 通讯员 陈杰

深夜约会“小天使”来的却是3个大汉 堂兄设局绑架堂弟

小王今年不到 30 岁，贵州人，在慈溪打工。

去年 10 月 31 日晚上，他在 QQ 上遇到了一个叫“小天使”的女网友。女网友相当主动，不仅加他好友，还拉着他聊了半宿，小王对“小天使”感觉挺好。

此后几天，两人频繁联系，小王还跟对方音频过，是个声音很好听的女孩。

11 月 3 日晚上 10 点左右，两人聊完天，“小天使”显得意犹未尽，约他一起出去玩，小王欣然同意。

小王如约赶到见面地点，左等右等却不见“小天使”出现。他正纳闷，旁边一名也站了很久的男子走过来，向他讨根香烟抽。小王一愣，对方瞬间掏出一把刀，用胳膊勒住他的脖子。小王奋力反抗，脖子却被刀划出了血，他只好不再挣扎。

此时，又有 2 名男子过来，把小王带上了一辆摩托车，开到了慈溪崇寿的一处农田。划伤他的男子让他打电话给家里，谎称犯事，要 5 万元私了。小王说家里没钱，那人又让他向表弟借 2 万块钱，送到崇寿急用。

小王觉得这次他很难全身而退了，不料事情却急转直下，“在等待家里送钱来时，那人不停地打电话，最后跟我说，让家里人来接我，随后拿走我的手机后就离开了。”

夜半惊魂，回家后小王就报了警。没多久，警方锁定了 4 名嫌疑人，并抓获归案。

结果出乎小王意料，4 人中有一人竟是他的堂兄大王。4 名嫌犯交代，作案前，大王告诉他们，有个堂弟得罪了他，他想报复，也顺带让哥几个挣点钱。于是，几个人就策划了约会女网友的局。其间，大王没有露面，在后台指挥。

当天凌晨 3 点左右，大王告诉 3 名同伙，小王的家人已经报警，3 人都有点怕了，当场想跑路，但没拿到钱又心有不甘，于是拿走了小王随身的 800 元钱和手机。

因构成绑架罪，大王等人被慈溪法院分别判处有期徒刑 5 年至 11 年半，并处罚金。

记者 胡珊 通讯员 魏溪 徐杰丰

将周年庆打造为宁波国美的独特品牌

——专访宁波国美总经理朱小兵

每年，只要一到周年庆，零售行业的所有热点，大多都会被覆盖。而所谓“周年庆”，总得有些“庆”的快感，消费才算真正有味道。这不，一年一度的宁波国美周年庆活动已经成为宁波家电市场的一个为人熟知、为人称道的营销品牌，每年的周年庆典活动都给甬城市民留下了良好的口碑与深刻印象。它带来的不仅仅是销量，还有口碑，因为它不仅仅是一个单纯的促销活动，同时也是对企业形象宣传塑造的极佳时机。晃眼之间，宁波国美入驻甬城已经 13 个年头，在 7 月 17 日即将到来的宁波国美 13 周年庆典中，国美将以怎样的力度“打”下去呢？宁波浙国美电器有限公司总经理朱小兵先生说：“我们要用一贯的低价格、好商品、好服务打造宁波家电市场周年庆营销品牌！”



好服务 如何要求与执行

国美集团经过 28 年的发展，一直以先进的服务理念为指导，已经形成了一套完善标准的售前、售中及售后服务体系，制定了一系列的规范化的服务标准。国美会定期对每个营业员的各个服务的环节都进行严格的培训，以保证在销售商品时提供细致、周到、人性化高标准服务。朱小兵说：“不管是在宁波国美还是全国其他地方的国美，你都可以得到统一的、标准化、人性化的服务，这就是企业完善的、标准的服务体系。”

国美以“信”为核心的企

业文化，“信”文化一直是国美信奉与执行的核心文化，在服务上，国美也一直以“诚信”为服务态度，以“被信任是一种快乐”为服务目标，力求在每个服务环节上给消费者更舒适的服务体验。

献爱心 怎样坚持感恩与分享

企业造福社会回报大众，是自身发展不可或缺的条件。怀着一个百年企业的梦想，国美不仅期待社会和顾客一如既往的关爱与支持，也以有一个有影响力企业公民的姿态，用感恩的心去承担更多的社会责任，向社会回报爱、传递爱，关注社

会发展。十三年来国美做了一系列的公益活动，国美高管为福利院的孩子带去欢乐、给福利院的老人送去关爱，员工志愿者开展送温暖、献爱心活动，还开展客户大回访活动，开发销售司庆专属产品等活动。十三年来，宁波国美缴纳利税数亿元，创造了数千个就业岗位，所售商品超百万件。十年，宁波国美还为超过 4000 名大学生提供就业岗位，超 500 名普通员工晋升经理，超 100 名普通员工晋升至总监，SOL 零售学校累计毕业 1000 名员工，E 学院为员工提供超过 500 门课程，任职 8 年老员工超 75%。

低价格 优势从何而来

国美一直以来就以消费者需求为导向，致力于为消费者提供优质的商品与实惠的价格。首创大单报销定制模式、牵头主导举办行业峰会、优化产业链实现供需对接、引导异业结盟、跨界合作等，这是中国家电流通产业销售模式的巨大变革，直接带动产业供销模式向直供模式的转变，实现了流通业与制造业的端对端对接，大大降低了采购成本，从而令低价策略得以有效地贯彻。宁波国美作为集团一份子，充分地享受集团统一采购的价格优势。

此外，宁波国美还得到了供应商宁波分公司的鼎力支持，各品牌供应商都充足备货，提供充分的、有优势的资源参与到此宁波国美 13 周年庆典中，这可以让宁波国美在已有的价格优势基础上更进一步，真正做到低价、底价！

好商品 国美如何保证

朱小兵说：“好的商品应该具有两个属性：一个是商品自身品质优越，质量过硬；另一个是该商品是消费者有所需，受欢迎的商品。”国美正是依托于集团采购的优势，采购的都是国际、国内的著名家电品牌，商品的品质都可以得到充

分可靠的保证，同时国美还会对进场的商品再进行严格检测，以保证进场商品的质量。

同时，国美依靠业界先进的 ERP 系统与 SAP 系统，可以从实际的销售数据中，看出最受消费者欢迎的商品类型（如价格区间、功能趋向等），既可以反馈给供应商做商品研发改进，也可以给自身的采购提供真实的参考依据，完善自身的商品结构。力求达到消费者需要什么样的商品，我们就能提供什么样的商品，真正以消费者需求为导向！

萌到爆 国美携小黄人“攻占”甬城

他们没有鼻梁，却能戴隐形眼镜。没有肩膀，却能穿背带裤。表情呆萌，吐字不清，却火遍全世界。这群萌萌的黄色胶囊状的小东西即将登陆甬城，萌爆宁波国美 13 周年庆典！宁波的朋友们，做好准备迎接世界“萌主”了吗？10000 个小黄人空降宁波，在宁波的街头、路边、各大广场的周边，如果你看到一辆黄红相间的国美专属双层观光巴士，一定要上车，在和小黄人亲密接触之余合影后并上传微信朋友圈，即可得小黄人纪念版钥匙扣一个。作为宁波国美 13 周年庆典的惊喜之一，宁波国美在低价格、好商品、好服务基础上，还推出了更多的极具诱惑力的亮点活动！如红区商品 6 折起售；扫码即可得 717 元司庆大礼包。