途众汽车商场举办SUV选购节

各个级别的精品二手车等您选

SUV车型是近年来汽车市场上增长最快的车型，连续数年都保持了两位数的增长，在车展上成了各家厂商主推的拳头产品。在二手车市场上，SUV车型同样受到欢迎。记者了解到，为了满足广大消费者对于SUV车型的需求，途众汽车商城于10月15日正式启动了为期一个半月的首届“SUV选购节”，汇集市场中各个车商的精品二手SUV车型，让消费者有一个方便集中的选择途径。

价格从十几万元到几十万元都有

途众汽车商城营销部负责人告诉记者，经过前期的市场调研，他们隆重推出了该项服务。“首先，秋季是汽车销售的传统旺季，这在二手车市场也同样得到体现。其次，途众商城从5月份正式运营以来，举行了不少主题活动，我们也想通过这个活动，再次提升商城的形象，吸引更多客户。第三个方面，希望通过前期和车商的主动沟通，减少消费者来回奔波的辛劳，真正做到一站式的购车体验。”途众汽车商城营销部主管龚玲红这样告诉记者。

记者了解到，此次商城方面特意组织了一部分有实力重诚信的车商，在二楼区域集中展示各个级别的SUV精品二手车，既有10万元出头的国产品牌，也有雷克萨斯这样的二线豪华品牌，当然也不缺价格近百万元的宝马、奔驰等豪华品牌。商城相关负责人表示，所有参与活动的SUV车辆都经过第三方的“行认证”，质量都有保证，并且商城实行了事先赔付机制，一旦在规定时间内出现问题，商城会先行赔付。

SUV车型已占总销售量的三分之一

卡卡易车行是途众汽车商城的优质商家，在宁波的二手车行业中也名头响亮。卡卡易车行总经理郁松健告诉记者，对于商城组织的此次活动，他们是很欢迎的。

他告诉记者，近几年来，SUV车型已经成为国内汽车市场的一个主流和快速增长点，在二手车行业也是最热门的车型。由于SUV车型空间大、通过性好，深受消费者的欢迎。不少人喜欢举家开着SUV在周末去郊游。有不少家庭除了轿车之外，还会选择SUV作为家庭的第二辆车，其中就有不少人把眼光投向了性价比更高的二手车市场。郁松健表示，作为主营高端二手车的易车行，他们最近的SUV车型也卖得不错，基本上占到了总体销售量的三分之一以上，这和市场的总体趋势是一致的。

本次活动，卡卡易车行推出的是一款2016年上牌的吉普牧马人。郁松健告诉记者，这辆车的车况很好，表显里程只有2万多公里，而且吉普牧马人的越野性能非常好，适合去野外的非铺装道路“撒点野”，报价44.5万元，也比新车有了不少折扣，应该会吸引那些真正喜爱户外和越野的用户。

不断培育市场引领消费

途众市场相关负责人表示，随着消费者购车理性不断增强，二手车市场呈现整体向好的表现。作为专业的汽车商城，他们有责任和义务进行市场的培训和消费的引导，力争让更多的消费者了解目前的市场动态，掌握二手车的购买知识，营造良好的购车环境。

除了本次的SUV购车节之外，他们还计划推出相应的专题购车活动，就是要提高公众对二手车的认知程度，通过合理的宣传和引导，繁荣整个二手车市场，达到车商、商城和消费者三赢的局面。

记者 毛雷君

途众汽车商城 TUZHONG AUTO MALL

达人今日用

699元游日本，免费邮轮名额等你来拿！

达人旅业年度感恩回馈推出日本千人游，宁波独家包船，达人优秀导游全程陪同！壮阔海景、五星服务、美食佳肴、日本观光一站式度假体验！现推出达人尊享礼遇：征集银婚以上结婚照或结婚证，即有机会享受免费邮轮体验；报名海上同学会，即享10免2政策！活动截止日期10月27日，优惠政策不重复！

线路：辉煌号邮轮日本4日/5日游
发团：11月5/9日
价格：699元/人（内四）
以上价格不含港务及岸上观光费共500元，宁波至舟山码头接送仅需加100元
报名及投诉电话：87651111
QQ群：411030887
地址：海曙区新典路536号新海蓝钻5楼(地铁2号线丽园南路D出口)
达人旅游网：www.57676.com
浙江达人旅业股份有限公司(L-ZJ-CJ00079)

麦博韦尔：引育兼备打造“人才磁场”

宁波市引才用才好故事

人才是企业生存和发展之本，对麦博韦尔这家年轻的技术导向型企业而言尤为如此。目前，公司有员工近2000人，其中有高级管理、研发技术人员400多人。“知人、容人、用人、做人”，这八字用人理念是公司“人才磁场”的内聚力，近几年来，公司努力做好引才留才用才文章，逐步建立起了一支拥有强大“磁力”的人才队伍。

多措并举，不拘一格引人才

宁波麦博韦尔移动电话有限公司是一家专业从事移动电话及电子产品研发、生产、销售、服务的企业。公司成立于2003年1月1日，总投资为7500多万美元，拥有20条先进的SMT生产线和23条装配线。主厂房占地22000平方米，在上海和宁波分别设立移动电话研发中心，在深圳设立营销采购中心。产品主要销往法国、意大利、德国等30多个国家。

为引进“新鲜血液”，企业每年都会走进全国高等院校，现场招募100多名本科及以上学历的专业人才。同时，麦博韦尔还成立“大学生实践基地”，为40多个省内外高校开通校企合作之门。不少高校学生通过实习的机会留在奉化这块热土上，年轻的90后逐渐成为公司的生力军。

面对行业里大众人才相对富裕、尖端人才稀缺的现状，麦博韦尔还花重金，聘请了不少海内外行业专家。49岁的戴维·夏洛特是麦博韦尔项目总监，是法国昂热高等商学院质量与项目管理专业硕士，曾在阿尔卡特、TCL、索尼爱立信、LG等手机制造企业任职过，积累了近二十年的国际手机高科技发展项目管理经验。身为外方工作人员，戴维在奉化工作没有丝毫难以融合的感觉。“19年前我进入麦博韦尔，中国的同事非常勤劳，团队很温暖，我在这儿很有归属感。”戴维对麦博韦尔的人才团队赞不绝口。

凝聚合力，让人才融入企业

记者了解到，麦博韦尔倡导亲情管理、制度管理、文化管理三者有机融合。“公司尊重每一个员工的个性，创造宽松的环境，使人心情舒畅，不求全责备，允许改进自律；同时，要求员工们以诚相待，与人为善，不搞内耗。”公司相关负责人表示。

对新入职员工，公司每年都会开展一系列入司培训和专业技能培训；对于高端人才，公司每年还会组织赴国外培训、研修，支持其参加国内外学术交流活动和出版学术专著等。

由于公司有很多员工来自省外，公司十分重视他们的配偶就业、子女入学（托）、户口住房等实际问题。公司充分利用政府部门的人才政策，尽可能为符合条件的员工争取招聘补助和生活补贴，同时申请公租房、人才公寓等优惠政策，解决他们的后顾之忧。每年，公司还拿出经费组织丰富多彩的团队活动，并积极与区总工会、区妇联等部门合作，开展各种学习、娱乐活动来丰富员工的业余文化生活，陶冶员工的情操。

科学激励，搭建职业“双通道”

国外对职场有如下生动而又形象的描述——企业就像一棵树，树的每层枝丫上都爬满了猴子，上面的猴子往下看，看到的都是笑脸；下面的猴子往上看，满眼都是屁股。

公司的负责人坦言，企业中的新陈代谢看似自然规律，但顶部空间总是有限的，上层的猴子有更多的果子吃，是不会自愿掉下去的。因此，要让下面的猴子有机会爬上去，除了猴子本身的技能之外，企业还需要做些工作。

为打通人才的上升通道，麦博韦尔探索出了一套行之有效的人力资源管理体系，即职业发展“双通道”模式。公司梳理出管理和专业两个基本通道，再按照职位划分的原则，将专业通道进行细分，衍生出技术和研发两个子通道。每个员工至少拥有两条职业发展通道。由于两条通道的资格要求不同，如果专业能力特点突出，但领导或管理能力相对欠缺的话，就可以选择在专业通道上继续发展，一旦成长为资深专家，即使不担任管理职位，也可以享受公司副总的薪酬与职业地位，企业也得以充分保留一批具有丰富经验的技术人才。

今年34岁的冯挺波是大专学历，在麦博韦尔属于低学历。但对照公司“双通道”评分标准，冯挺波对自己的职业前景十分有信心。“一线技术员的工作经历让我积累了不少专业经验，我的目标是能转岗研发，并且在这个岗位上有所突破。”凭着一股子活力和拼劲，冯挺波“啃”下了一本本厚厚的研发书籍，成了公司里唯一一个大专学历的高级工程师。麦博韦尔这种“双通道”职业发展模式，让很大一批像冯挺波一样的人不必去挤管理岗位这座“独木桥”，通过能力的提升也有机会看到“管理岗位”之外的美丽风景。

“由于目前公司人才发展‘双通道’发展模式还在摸索期，因此公司的整个人才等级结构还呈金字塔型。但随着公司不断发展与壮大，我相信以后公司的人才结构会成为以中层干部为主力的橄榄型结构，这才是理想的人才结构模式。”麦博韦尔的人事经理竺艳表示。

记者 劳育聪
通讯员 景小芳 周俊