

“三驾马车”齐发力 猫宁418双主场联手做东

3月底，苏宁易购天猫宣布将联手打造家电3C“双十一”——New Buy 418，作为双方的第一次全面联合作战，“New Buy418”到底怎么玩，有哪些亮点，又将为消费者带来怎么样的全新体验？4月6日下午，负责线上、线下、苏宁天猫项目部的三名苏宁高管，首次向外界透露了此次“New Buy 418”的具体玩法。

苏宁云商营销总部副总裁、互联网平台公司副总裁陈旭华说：“我们已经成立了418联合作战指挥部，这个指挥部将作为苏宁易购跟天猫418期间的最高指挥部。这次418我们提出了1+X的玩法，1是指两个平台（苏宁易购、天猫）和四个渠道（苏宁易购、苏宁易购门店、苏宁易购直营店、苏宁易购天猫旗舰店）全部一样玩法，包括家电的满千减百上不封顶、手机6到12期免息等。1+X的‘X’是指全国各地的苏宁易购门店可以根据当地的特色在这个基础上增加自己的玩法。”

而猫宁主场的强大“引力波”也吸引了众多品牌商的参与，从个性十足的海尔小海狮热水器，到深受粉丝宠爱的HelloKitty洗衣机，再到让发烧友疯狂的大疆精灵4无人机等等，大量新品的首秀在“418”期间都将纷纷登陆同一个“T台”。

维科、361°、22ND等品牌特卖 二白的春天，从实惠开始

从4月8日起，宁波二白的一些品牌开始齐刷刷地拿出“特招”，让人眼前一亮的同时也惊叹二白在这个春天的实惠是这么招人欢喜，那二白有哪些品牌有哪些活动和实惠呢？一起看一看吧。

首先是贵宾会员积分抵现活动，二白的贵宾们，不用担心这么多的积分没有机会实现价值，4月8日—14日，宁波二白贵宾会员卡内积分满2000分，持贵宾卡选购维科家纺产品可用2000积分直接抵现20元（限量抢购商品除外），每张限抵一次。

现在正是购置家纺的好季节，一些新人的婚期排在五月份，现在就是购床品的时候了。4月8日—25日，二白维科家纺推出了“维科·二白婚庆节大型促



值得一提的是，VR技术将应用到“New Buy418”的玩法里，用户通过苏宁易购APP首页进入游戏，通过VR设备在游戏中分享、摇一摇等方式集齐7颗龙珠就有赢取免单的机会。418期间，苏宁易购还将推出崭新的“418专属”APP。

此次“418”苏宁、天猫将在双平台四渠道实现全面融合。除了线上线下加强互动外，此次苏宁易购将推出全新的O2O融合服务，家装产业链的万屋更新计划。此外，418期间苏宁易购和天猫还将在物流上展开深度合作。

徐益霞

销展”。为了让利于广大顾客，特推出：婚庆馆买就送，再抓礼包；超值人气商品限量抢购；超值真丝提花套件让你真情体验；最底10元起的千余款商品让你尽情挑选，更有二白会员独享的积分抵扣等活动。赶快行动起来吧，二白维科家纺等你来挑选。

为回馈广大顾客多年来对361°品牌的热爱与支持，361°也散发出自己的热度，将在二白西大门举行春夏大型特卖会，全场货品39元起，299元封顶，只有39元起，另折后满300元减30元，大好实惠，不容错过！

22ND作为宁波户外品牌的佼佼者，此次合力特卖，全力推进品牌影响力，全场货品39元起，399元封顶！上述品牌的特卖场地为又新街，二白又新街特卖场4月8日—17日，恭候顾客朋友的光临！

徐益霞

全新BMW 730Li即将登陆宁波

近日，全新BMW 730Li领先型和豪华型即将正式登陆宁波。

全新BMW 730Li拥有10余项细分市场的首创科技。高强度碳纤维内核车身、无线充电、触控式导航系统、手势控制系统、智能触控钥匙、智能后排触控系统、自适应驾驶体验控制系统以及迎宾光毯等均为BMW 730Li的标准装备。

全新BMW 730Li配备了采用BMW TwinPower Turbo涡轮增压技术的全新汽油发动机，拥有190千瓦(258马力)的最大功率和400牛·米的峰值扭矩，从0

到100公里每小时的加速时间仅为6.3秒。另外，该车型还搭载8速手自一体变速箱，百公里综合油耗仅为6.3升。

全新BMW 730Li对乘坐感受的考虑同样无微不至，标配的前后轴空气悬挂可自动调节车身高度，动态减震控制系统让车辆在颠簸路况也能稳若磐石。

全新BMW 730Li车主享有BMW 7系专属尊贵服务，例如售后接送或代步车等出行机动性服务。此外，BMW互联驾驶也为全新BMW 7系车主带来特别礼遇，提供BMW互联驾驶增强套餐组合三年免费和导航地图三年免费更新服务。

包佳

“超牛联盟”玩转宁波赛道 广汽传祺热销

4月3日，广汽传祺“擎动世界 势不可挡”大型试驾宁波站在鄞州消防大队训练场上演。来自宁波、温州、嘉兴等地的近千位“祺”友观看了“超牛PLUS”GS4 235T与“十万级完胜座驾”GA6 235T带来的超牛绝技。在传祺GS4可享3年期0利率，GA6日供低至6.6元的金融购车政策下，嘉年华活动掀起新一轮热销，收获订单超400台。

2016年，广汽传祺销量与口碑齐飞，为回馈广大消费者的支持与厚爱，宁波站全系热销嘉年华活动推出钜惠购车，两证贷走GS4，最高可享三年0利率，轻松拥有“超牛PLUS”；日供低至6.6

元贷走GA6，让社会精英人士毫无压力尽享完胜座驾。

作为传祺2.0时代明星车型，传祺GS4/GA6 235T在配置与性价比上优势明显，在极具竞争力的金融政策与购置税减半优惠政策红利下，两款车型整体优惠超过8000元，受到广大江浙消费者一致热捧。

目前，广汽传祺“擎动世界 势不可挡”已在全国举办了7站，接下来还将登陆东莞、贵阳、上海、石家庄等20余座城市，想挑战“十万级超牛联盟”GS4 235T/200T，想以低价格购买传祺车？现在即可到广汽传祺当地经销店或传祺官网报名。

包佳

金融行业动态

工行宁波市分行“融e联” 打造贴身金融管家

工行宁波市分行自去年推出“工银融e联”以来，由于“融e联”实行实名认证，其所有的数据都在工行的数据库里完成，手势密码、消息加密等技术手段能防止诈骗信息、钓鱼网站，实现了多重保障，已成为宁波市民实实在在的移动金融安全专家和装在口袋里的财富顾问。

目前，“工银融e联”定位为“移动金融服务平台”和“财富顾问”，功能界面和腾讯的微信类似，分为“消息”、“发现”、“服务”、“我”四大板块。对于工商银行的客户来说，通过“消息”页面，可联系专属客户经理、购买客户经理推荐

的理财产品，办理转账、余额查询等业务；通过添加“订阅号”，可获取精准的“工银私人银行”、“工银信用卡”、“95588客户服务”、“融e购”、“工银个人金融”等服务号，办理理财购买、信用卡申请、转账汇款等业务，并获取丰富的金融资讯、产品信息和促销特惠信息；通过“发现”页面，可查看朋友圈及推荐；通过“服务”板块，可进行支付、消费、充值、网点预约等。

现在，“工银融e联”与手机银行、“融e购”客户端，分别从社交生活服务、金融服务、电子商务角度构建了工商银行移动互联网金融生态圈，使工商银行服务客户进入“移动社交化”时代。

沈颖俊

中国银行率先推出电子账户服务

4月1日，中国银行推出中银E财账户和E捷账户，成为率先支持在线开立电子账户服务的商业银行，实现了多渠道、便捷、安全的账户服务，目前已在全国范围内开始试运行。客户可直接通过中国银行网上银行、手机银行、中银易商等电子渠道，自助绑定签约银行的全功能借记卡，快速完成在线开户操作。

中银E财账户和E捷账户与普通账户相比，具有如下特点：第一，开户便捷。客户无需前往网点柜台，只要通过网上银行、手机银行、中银易商等电子

渠道，即可自助开立中银E财、E捷账户。第二，资金安全。中银E财、E捷账户无实体介质，且只支持同名绑定账户间的资金划转，账户资金的安全性更高。第三，功能丰富。中银E财账户支持办理定、活期存款，购买国债、基金、养老宝、保险等产品，以及中行提供的电子账户专属产品，同时还可支持日常消费等服务。中银E捷账户仅支持日常消费等支付服务。

另外，中行自5月起将开展“开户赠话费”、“满额送大礼”、“交易抽大奖”、“办卡赠积分”等中银E财账户系列营销活动。

包佳

中国银行多元化业务协同作战 积极支持国家战略

2015年，中国银行多元化业务与商业银行业务协同作战能力持续增强，不断完善顶层设计，优化协作机制，大力推进业务联动和交叉销售，综合经营的战略价值明显提升。中行充分利用多元化业务优势，加快产品创新与服务，为客户提供存贷款、清算结算、投行、保险、基金等一篮子综合金融服务方案，满足客户多元金融服务需求。同时，中行借助资本运作手段，创新设计基金、收益权转让、不良资产证券化等多种方式，合理设计交易架构，助力不良资产清收化解，打通商行投行通道，设立并运作“中银城市发展基金”，通过投贷联动，为客户提供创新融资和多元

化投资理财渠道。

中国银行积极响应“一带一路”战略实施，参与筹建管理东盟基金，投资中国—欧亚经济合作基金，助推构建“一带一路”金融大动脉；在中欧国际交易所率先推出欧洲首只以人民币计价的A股交易所买卖基金（“ETF”），丰富离岸人民币资金的投资渠道，有力地推动中国资本市场对外开放和人民币国际化进程；为中石油、中石化、中交集团、中国铁建等数十家企业“走出去”提供保险服务，在“一带一路”沿线国家、非洲、南美洲等近50个国家和地区安排境外保险项目，为我国企业“走出去”保驾护航。

包佳

■ 宁波银行专栏

迎19周年行庆 感恩回馈客户

2016年4月10日，宁波银行迎来19周年行庆。为感谢广大客户长期以来的信任和支持，宁波银行开展了系列感恩回馈客户活动。

真诚、专业的服务是永不褪色的名片。宁波银行在“卓越服务”理念的基础上，再次提出真诚服务理念，通过各项特色的厅堂活动，提升客户体验。4月7日至12日行庆期间，宁波银行各网点陆续开展“行长厅堂接待日”活动，由各网点行长担任一天的“大堂经理”，在厅堂内接待客户，接受客户咨询，倾听客户意见。

为了迎接行庆，宁波银行各营业网点还开展了“寻找宁波银行有缘人”、“我眼中的宁波银行”评价征集活动。凡是4月10日出生的客户，生日当天本人凭有效身份证件到网点登记，即可领取一份行庆小礼品，礼品数量有限，送完即止。即日起至10日，客户在宁波银行网点办理业务期间，扫描厅堂内的行庆海报二维码，手机输入“我眼中的宁波银行”评价、建议等，也可以参加行庆抽奖活动。

客户即使不能亲自前往营业网点，也能参加宁波银行19周年行庆活动。4月8日至10日行庆期间，宁波银行微信（微信号：nbc95574）推出“祝福抢楼赢大奖”、“我为宁波银行代言”等活动。例如，4月8日至10日，用户只要关注宁波银行官方微信，发送“生日快乐”四个字祝福，根据发送顺序，抢到的楼层尾数逢19，即可参与抽奖。

为了回馈广大客户，今年行庆期间，宁波银行还发行19周年行庆专属理财，开展直销银行产品“秒杀”活动，实物贵金属产品感恩优惠活动，信用卡“汇通商城”推出“19元秒杀”和“5折积分兑换”专场活动等，客户通过微信关注宁波银行官方微信（微信号：nbc95574）、宁波银行个人金融（微信号：nbc2014）、宁波银行信用卡（微信号：nbc95574）或登录宁波银行官方网站（www.nbcb.com.cn）了解活动详情。

2016年4月10日，是宁波银行成长19年的句点，也是面向未来发展的新起点。19年来，在广大客户的信任和支持下，宁波银行以“了解的市场，熟悉的客户”为准入原则，坚持“门当户对”的经营策略，为客户提供多元化金融服务为目标，打造“公司银行、零售公司、个人银行、金融市场、信用卡、票据业务、投资银行、资产托管及资产管理”九利润中心，总资产规模现已超过7000亿元，初步形成多元化的业务增长模式和良好的品牌形象。在新的起点上，宁波银行将努力以更好更新的金融服务，在各个业务触点上为客户提供更好的服务体验，为把宁波银行打造成一家令人尊敬、具有良好口碑和核心竞争力的现代商业银行而不懈努力。



宁波银行