

价格平稳,餐饮消费给力

我市白酒市场今年二季度销量大增

□记者 张五阳

本报讯“忙!从6月初到现在,都没闲着,平均每天销售3至5箱各品牌白酒。这不,这是今天客户要的4箱酒。”6月26日下午,在市区光明路与联盟路交叉口附近的一家烟酒店内,店老板潘斌一边盘点白酒库存,一边指着他旁边堆放的4箱某品牌白酒

说。记者6月27日从市酒业协会了解到,今年二季度,市区110家烟酒店统计显示,平均每天销售总计约200箱各品牌白酒,比去年同期增长约200%。

潘斌说,一般来说,6月是白酒销售淡季,但今年进入6月以来,店里的生意一直很不错。他分析,今年白酒价格整体涨幅不大,一般在每瓶10元左右,与2020年白酒疯涨时相

比,现在的价格比较平稳,加上今年餐饮市场的带动,使白酒市场提前进入了销售旺季。

在我市经营高端白酒的市新诚信商贸有限公司近期开展了多场白酒主题活动。该公司酱酒事业部姚经理介绍,从公司销售数据分析,第二季度销售量整体比去年同期增长较为明显,销量大的主要是大品牌中端价位酱香型白酒。

“从数据来分析,说明市民的需求已开始向名酒转移,这也是今年白酒销量增长的原因之一。”姚经理说。

“我们今年二季度营收比去年同期高出20%以上,目前已经开始筹备决战中秋季的活动。”宝丰酒业销售公司平顶山大区销售总监岳统说,白酒消费市场向好,也促使该公司开展了多场促销与答谢活

动,一方面增强经销商的信心,另一方面也拉近与消费者之间的距离。

市酒业协会秘书处相关负责人顾跃峰认为,白酒二季度销量大增的原因,一是受餐饮业火爆的带动;二是名酒价格稳定,消费层次提升;三是烟酒店、渠道商进行直播带货或网络平台销售,实现了线上、线下联动。

情系环卫工

我市保险业开展献爱心公益活动



6月21日,太平财险平顶山分公司、太平人寿平顶山中支联合新华区环卫服务中心,开展“关爱马路天使 共建文明鹰城”活动,为环卫工人送去矿泉水、西瓜、防暑药品等。 罗丽摄

本报讯6月21日,我市保险业开展献爱心公益活动。市保协专职副会长袁红军、秘书长何强,有关保险公司负责人,环卫工人代表等60余人参加。

此次公益活动的主题是“情系环卫工 端午送清凉”,旨在唤起我市保险业干部、职工爱护环境的意识和对环卫事业的理解与支

持,从而推动我市环卫事业健康稳步发展,为助力文明城市建设作出积极贡献。

活动中,市保协组织人保财险、太保寿险、太保产险、大地财险、恒大人寿、大家人寿、华泰人寿、英大人寿、永安财险等9家保险公司在我市的分支机构积极参与爱心捐赠,为环卫工人精心准备了粽子、纯净水、

口罩、水杯、折扇等。

此次活动是市保协组织倡导、各保险公司自愿参与的公益活动,是我市保险业积极履行社会责任、努力奉献行业力量的又一生动实践。市保协将积极开展此类公益活动,为树立保险业良好形象、共建和谐社会作出不懈努力。

(韩亚奇 朱梦楠)

太平人寿平顶山中支快速赔付保险金20余万元

本报讯近日,市民虎先生的家属来到太平人寿平顶山中支,将一面印有“理赔迅速 一诺千金 优质服务 情暖客户”字样的锦旗送给工作人员,以表达谢意。

2019年,虎先生购买了该中支某款重疾保险,保额为20万元,附加医疗保险。今年1月,虎先生在体检时发现颈部有肿物,后到市第二人民医院住院治疗时被诊断为白血病淋巴瘤。接到报案后,该

中支及时委派工作人员前往探视,并告知理赔所需资料,开始启动前置审核程序。虎先生出院后递交理赔申请,该中支快速处理结案,并于5月中旬将21.195万元理赔款汇入虎先生的账户。

病魔无情,太平有爱。太平人寿平顶山中支一直将“为幸福保障,因爱守护生命”理念践行到实处,致力于为客户提供更加优质、便捷的服务保障。(党嵩顺 朱梦楠)

太保寿险平顶山中支为客户启动探访先赔服务

本报讯6月20日,太保寿险平顶山中支启动探访先赔服务,现场赔付一位客户保险金46万余元。

2010年,杨女士在该中支购买了某款保险,附加4份重大疾病保险。今年6月,杨女士感觉身体不适,就前往医院检查,被确诊为肺腺癌。

6月20日,接到报案后,为了让杨女士及时获得理赔款,得到更好的治疗,该中支

启动探访先赔服务。调查人员张杰峰、贾伟峰前往医院对客户进行探访,并现场通过“太e赔”为客户申请理赔,仅用50分钟就将46672元理赔款打入杨女士指定的账户。

收到理赔款后,杨女士说:“保险理赔很及时。当我遭遇病痛的时候,保险能够给我提供一种安心的感觉,让我能够更加从容地面对生活。”(范晓峰 朱梦楠)

永安保险平顶山中支开展主题阅读活动

本报讯为贯彻落实总公司“中国梦·劳动美——凝心铸魂跟党走 团结奋斗新征程”全民阅读系列活动安排,永安保险平顶山中支近日开展了“玫瑰书香”主题阅读活动。

活动中,该公司准备了

80余本优质图书,以便员工随时取阅。

此次活动旨在鼓励引导职工求知善读,提升知识素养和文化水平,以更好的精神面貌投身到工作与生活中。(吕婧楠 朱梦楠)

宝丰酒业2023年合作伙伴共赢大会鲁山站活动圆满落幕

□记者 张五阳

本报讯6月21日,“浓情端午,感恩有您”——宝丰酒业2023年合作伙伴共赢大会鲁山站活动在鲁山吉兰生态餐厅圆满召开。活动现场热闹非凡,近300位嘉宾一同品美酒、话情谊。

作为宝丰酒业合作伙伴,张艳红表达了自己对宝丰酒业的充分认可。她说,作为宝丰鲁山地区经销商,与宝丰酒业的合作已迈入

第三个年头,看中的就是宝丰酒业“名酒+清香”的优势与宝丰酒的“金字招牌”。在未来,她将继续与宝丰酒业合作,实现共赢。

在活动中,宝丰酒业销售公司平顶山大区销售总监岳统告诉记者,2023年上半年,该公司在平顶山区域实现营收同比增长超30%。这一成绩的取得与厂商一体化战略以及合作伙伴、家乡人民的支持密不可分。

岳统说,鲁山县一直是

宝丰酒业在平顶山区域的重点市场板块。未来,宝丰酒业也会一如既往地支持鲁山商业伙伴的发展,进行重点运作,强化运营服务,加强资源投入,打造标准化运营体系。在市场层面,做好市场秩序管理和生动化氛围打造,提升利润分配空间,拉动终端销售,促进良性发展。

本次活动中,宝丰酒业不仅为现场嘉宾准备了歌舞表演,还准备了3轮幸运抽奖活动,奖品十分丰厚。

中信保诚人寿平顶山中支让儿童感受“财富传奇”

本报讯为回馈新老客户对公司的支持与信任,完善客户增值服务体验,中信保诚人寿平顶山中支日前举办了第六季“少年财富传奇”首场活动,来自8个家庭的15位小朋友参加。

活动以培养孩子的财商为目的,通过4个卡通游戏角色的扮演,进行一场“飞行棋”

大战,让孩子们在游戏中感受人生财富积累的制胜关键。同时,通过孩子和家长共同参与,体验式关注家庭财富积累的风险和机会,让客户在娱乐中明白统筹规划能够实现家庭财富的更大化,从而传递正确的理财观念和保险理念。

(赵雅勋 朱梦楠)