



巡查餐饮店628家 查封扣押77户非法经营户 开发区市场监管所创卫攻坚在行动

经济开发区创卫行 系列报道

记者 王朱敏 见习记者 吕倩蓉
通讯员 舒可

近日,在经济开发区经营一家快餐店的洪先生来到市市场监督管理局业务办理大厅,办理了营业执照和食品经营许可证。之前店里生意好,我就抱着侥幸心理没来办证,后来市场监管所的工作人员上门查封了,我才意识到事情的重要性,现在办了证,心里就踏实了。洪先生说。

今年4月份以来,开发区市场监管所自按照市创国卫工作要求,转移工作重心,突出国家卫生城市迎检工作,以创国卫标准为准绳,以最高的标准,最严的要求,分三组开展辖区小餐饮集中的区块食品行业检查,实现巡查全覆盖,共巡查了餐饮店、食杂店628家,发放整改通知书628份,无照通知书357份。

对于具备经营条件的经营户,开发区市场监管所采取教育、引导的方法,督促尽快整改,并在劝说、督促、指导的基础上,积极与社会发展局、行政执法大队等部门开展联合执法,对整改不彻底或不及时整改的小餐饮进行地毯式的集中整治,对于有照无证经营户采取封存经营工具、对无证无照经营户采取扣留经营工具加封存经营工具的方法,强制督促其办理相关证照、规范经营。

此外,开发区市场监管所主动约谈辖区市场主办方负责人及管理方负责人,提出辖区市场创国卫工作中存在的问题与不足,要求相关市场加强宣传、整改不足、加强督查、长效管理,并与相关市场签订双创承诺书。

截至5月初,开发区市场监管所共受理小餐饮、小食杂店办理营业执照申请219份、发放营业执照122份,受理食品经营许可证申请130份、核准食品经营许可证58份,对91家食品生产经营单位采取扣押封存强制措施。

目前,开发区长城村返迁地区块、文溪路曹园村段、文溪路夏溪村段、夏溪村一街、夏溪村二街、科源路、长枝路区块强制整改规范行动已基本告一段落,共对77户非法经营户采取查封扣押措施。下一步,开发区市场监管所将对荆山陈以及铜陵西路等区块进行集中整治。

金大门业 创办了内刊

记者 王朱敏 通讯员 王嘉琼

近日,金大门业利用自有资金创办了内部刊物,并开始内部赠阅。

据了解,该内刊由浙江金大门业有限公司举办,定为四开四版季刊,内容包括企业对外新闻、企业对内新闻、经销商访谈专栏、产品功能维护、软文等,报道企业身边的人和事,反映企业内部风貌,推动企业文明建设。

据悉,该内刊每期发行3000份,作为内部资料在公司党员及有关部门之间阅读交流,公司总经理、法定代表人崔英杰为总编,总经理顾问、管理者代表费国平为执行主编。

王力积极探索门业电商发展之路 3月份电商业绩同比增15倍

随着网络购物日益受到消费者认可和喜爱,传统家装品牌纷纷探索互联网时代的企业转型,家装互联网已成为2016年业界最热门的话题之一。作为门锁行业的领头羊,王力集团也积极探索门业电商的发展道路,并迅速发展成为我国门业电商发展之路的领路者。

记者 王朱敏 见习记者 吕倩蓉 通讯员 黄田

3月份电商业绩总额相当于2015年全年业绩

近日,2016年中国门业品牌·创新体系创建活动暨中国门业百强企业发布会在北京人民大会堂召开。王力集团作为我市门业的龙头企业,折桂中国门业百强企业四项第一:中国防盗门十大品牌第一、中国电商十大品牌第一、中国门业领导品牌第一和中国门业领军品牌第一。

2016中国门业百强企业发布会,由全国工商联家具装饰业商

成功并非偶然 产品自身优势和集团支持是基础

王力电商迅猛发展并非偶然。王力集团电商总监叶菁表示,王力之所以连续三年蝉联行业年度纳税第一,不仅因为全国有近10000个网点销售和服务,更核心的是王力门锁的安全性。普通防盗门防盗性能差,非常容易被小偷打开;而王力专利特能锁的安全级别已达到专业技术小偷无法开启的程度。

同时,电商的发展也得到了集团领导的一直支持。王力集团董

事长王跃斌以战略的高度重视企业互联网发展,以零预算、无条件支持等政策大力支持电商业务的开展。并以要素决定成败的理论,要求把产品做到极致,让消费者提供最大的价值和体验,同时还要把服务做到极致,以一流的产品与服务来提高自己的生活品质。

能够带动线下经销体系一起互联网化发展的电商模式才是未来发展的方向。王力集团营销中

心副总监李琼说,与其他电商相比,门业电商是一个重体验、重服务、本地化的生意,需要全国各经销网点全力配合和支持。

去年起,王力集团不断改进电商业务机制,重新梳理和平衡经销商及各方的业务利益,规范全国网点服务标准及收费标准,并组织人员深入一线考察各地执行情况,真正实现了制度落地,为电商发展奠定了良好的基础。

线上线下全渠道同步发展 新电商模式实现“全国一站式购物”

此前,门业电商几乎没有一家能够实现全国一站式购物,多数品牌的网购订单只能服务到本地区,跨地区只能以物流来配送,消费者不但不能体验产品,也得不到品牌方专业送货安装及售后服务。

王力集团看到了这一缺失,也在其中找到了发展之路。2015年下半年,王力集团在业内率先推行线上线下全渠道同步发展的策略,

实现全国一站式购物+服务+体验的销售模式。王力的消费者可以选择网上下单并由门店免费上门服务,也可以到附近门店体验产品后购买,并由就近门店直接测量、供货、送货、安装及售后服务,极大地缩短了供货周期,又能给消费者提供优良的就近服务保障。

通过天猫O2O平台,王力全渠道发展得到进一步提升。消费

者不但可以上网快速找到王力门店和服务网点的位置,还可以通过网购特权到店享受到折上折的优惠,每一个消费者的购物体验都能由总部监控,时时保障全国服务进度及质量。

接下来,王力集团将继续探索线上线下一体化的O2O模式,不断完善全渠道发展模式,不断探索更优商业模式,进一步将产品和服务做到极致,引领行业电商发展。



五中学生体验车航模

17日,永康市第五中学学生来到飞神集团质量教育社会实践基地开展学习活动。在活动现场,孩子们先后观看了精彩的车航模表演,参观了车模的生产组装车间,学习了车航模的科学原理,关键部件的组成以及技术要点,并体验了车模的操控技术。

记者 杨成栋 摄

市创建办

永康日报社

宣