

主笔记

好物配好故事
才能带来流量

□文 崔焯

人间4月天，朋友圈里除了赏花大赛外，被晒频率较高的便是江南地区的特色菜肴“腌笃鲜”，此菜口味咸鲜，汤白汁浓，肉质酥肥，笋清香脆嫩，鲜味浓厚——简单一张图，便能引人馋虫大动。不过，如再增加一点人文情怀，比如诗歌：雪沫乳花浮午盏，蓼茸蒿笋试春盘，人间有味是清欢；比如结合《舌尖上的中国》，听导演讲美食讲口腹之欲都能就着吃下两碗饭；听讲美食背后的人情世故意境乡愁，又能干掉两瓶酒。

好物配上好故事，便能带来流量。而且这个好已经不再是简单的“贵”、“奢华”能蔽之。最近在一个媒体午餐会里，我跟个记者撞包，这本不稀奇，稀奇的是撞的是个二手古着邮差包，我们看着对方包包的时候露出会心的微笑：这个二手大牌包包的价格大概是原价的三分之一，卖主在你不喜欢的时候可以继续代为销售。但我们互相之间觉得亲切并不单单是审美的一致，而是对于新商业业态的认同：这些微店主希望说服一些顾客放弃快时尚，减少购买频次，提升购买档次，小心使用和保管，加入二手奢侈品寄售委托人行列。

当我把自己闲置不用、但保管妥当的“好物”寄放在二手店里时，当然也是经过挑选的，起码微商的店主要有自己独特的品味，要把这些“身外之物”打点整齐，搭配得具有美感：毕竟，没有人想看到自己漂亮的東西被堆在一起或者胡乱挂在架子上。此外，繁荣的二手交易市场建立起了经典款手袋与新一代消费者之间的桥梁。年轻女性可能负担不起3000美金的手袋，但可以通过二手奢侈品交易网站买到便宜的，这也算是一种环保经济吧。

互联网时代，中国的创业公司从来不懈于以巨额亏损换取流量高速增长。但无论线上还是线下，零售生意的本质始终离不开流量。细心关注下，为什么越来越多的门店比商品还漂亮？细腿的家具很美妙，便于清洁打扫，优雅舒适感也会满分升级；明明是21米的高楼，偏偏要“浪费”空间只做一层，一览无余的陈列和设计给潜在顾客带来新奇和好奇。

在北京三里屯刚刚更新完的Gentle Monster店铺吸引了很多穿着时尚、妆容精致的年轻人，他们通常会拿起手机找个角落摆造型拍照。作为“网红集聚地”，在这里只逛不买绝对不会被冷眼对待，门店甚至鼓励客人拍照。越来越多的商家意识到，实体店在今天可能未必是购买行为的发生地，但门店讲好了品牌故事之后，那“只是早或晚的问题”。

最后，讲讲新生代对营销的态度，我不满6岁的儿子在玩pad游戏时，已经知道换好装备要以看15秒左右的广告为代价。在经历了被大量广告轰炸后，他已经对品牌的营销行为变得越来越敏感，越来越难以被打动：呦，广告，点“x”删掉！

崔焯

eyiuc@163.com

如果您有任何金融理财方面的问题或者投诉建议，欢迎您在浦江财富公共订阅号下留言。我们将在三个工作日内及时回复，并邀请业内资深人士为您量身定制理财产品。您可以通过微信号：shanghaifortune2013，或直接扫描下方二维码联系我们。



外出游玩记得“人财”双保险

□文 崔焯 石佳盈

清明节小长假刚过，紧接着就是五一小长假，春暖花开市民游兴不减，除了制定缜密的旅程计划或自由选择可信的旅行社外，为自己和家庭购买一份保险预防意外显得格外重要。

攻略一：保护人身安全

“即便足不出户，坠落、中毒、割伤、烫伤、起火等意外安全事故已是家常便饭，人身安全‘裸奔’无处不在。火车脱轨、飞机坠毁等重大生产安全事故更让我们感到震惊。在每年理赔案例中，理赔率最高的就是交通意外。因此，在小长假外出时交通意外伤害风险的保障备受关注”。珠江人寿长期从事理赔业务的负责人介绍。

目前市场上有两类交通意外险，一是短期交通意外险，另一种是综合交通意外险。短期交通意外险最短1天最长1年，保障范围涵盖各种交通工具，费用较低，但保险责任可能主要限于身故。如王先生从广州到上海出差，在机场买一份意外伤害保险，保险期间仅15天。如果他在15天之后再次出差，则需要重新购买。而综合交通意外险包含意外身故、意外残疾、意外烧伤等综合保障，提供的保障更全面，保险期间更长。

对于长期出差的商旅人士来说，乘坐交通工具的几率比较高，每次买一份意外险既麻烦又不划算，完全可以考虑买一份一年期甚至长期含有交通工具保障的意外险，用极低的保费，既可避免出行前遗忘购买的保险真空，也可为平时的意外风险添一重保障。

在保险市场中，可供市民选择的旅游险种越来越多。针对不同的意外，目前很多保险



公司推出了涵盖飞机、火车、轮船、汽车各类出行方式的综合交通意外险。如“保驾护航”保障计划是珠江人寿推出的一款高额保障型保险产品组合，其主险是一款两全保险，另外可选择附加意外伤害医疗、意外伤害住院津贴等附加险。保障内容涵盖乘坐民航飞机、乘坐或者驾驶私家车、乘坐公共交通工具意外身故或者伤残保障。“保驾护航”的投保对象非常广泛，年龄在18至65周岁之间、身体健康的人士均可以投保。缴费灵活，以低廉的保费，向被保险人提供高额的人身保险保障，能全面应对各类意外所带来的各种风险。

业内人士提醒，消费者在添置保险时，要根据各自工作以及自身需求进行购买，充分估计出游可能面临的风险，找出最适合自己的险种，再挑选心仪的保险公司购买。

攻略二：保护家庭财产安全

外出旅游观光虽然快乐，但是没有人会在家里，家中财物也可能会面对诸多风险。因为同游期间家里的财物正处于无人看守的状态，实际上也背负着很大的风险，例如水浸损失、

火灾发生爆炸、室内财产失窃损失、家用电器遭遇雷电导致损失等等，往往令人防不胜防，消费者也应在安全回家前为自己的家庭财产上一把“保险锁”。

家庭财产保险即家财险，主要面向居民家庭并以其住宅及存放相同场所的物质财产为保险对象，可以为家庭保障风险损失。凡是被保险人自有、代他人交给或与他人共有的座落在保险单所写明地址内下列家庭财产，投保人均可以自由选择给付。据悉，家财险属于短期险种，一年缴费一次，大体分为基本保障型家财险和附加保障型家财险两类。前者最大特点是保费低廉，一般按保额或保费高低，提供多档次的定额保险方案供客户选择。其保费一般从百元到千元不等，保险金额也从几十万到千万元不等，房屋的保险金额根据购置价或市价确定，室内财产的保险金额根据实际价值估价确定。

“接下来的五一小长假是出行高峰期，也是入室盗窃的多发期，不少市民对于举家出游后家里财产的安全问题都颇为担忧。要想转嫁这种风险，降低经济损失，大家不妨考虑投保一份家财险。”保险业内人士建议。

八载爱心接力，关爱盲童成长

——记中信银行上海古北支行“温度”故事



文 崔焯

2011年春节，中信银行上海古北支行的一群年轻人首次走进上海市盲童学校，没想到这段缘分一结就是八年，无论人员如何变化，目前，走进学校已经成为支行每年至少三次的“爱心接力活动”。

“一路走来，我们与学校和孩子们越来越有默契，当我们把孩子们当作自己的孩子时，每个春节、中秋、六一等节日，我们为带去的礼物都成了他们最想要的惊喜。除此之外，每个节日我们都会提前两周主动联系盲校负责老师，了解孩子们想要怎样的活动，提供几个活动方案供选择，保证形式不重复并受孩子们欢迎。”古北支行杨颖华向记者介绍。

今年春节，杨颖华带领零售团队的同事们再次走进校园。活动现场，支行为孩子们精心准备了金融小讲座，介绍了压岁钱的来历，以及关于银行、储蓄、货币等基础金融知识，并进行了问答环节，鼓励孩子们活学活用，并给予回答问题的孩子们一份特殊的“压岁钱”——巧克力，这也能让孩子们体会到温暖。“这些孩子很敏感，他们需要的不是简单的赠予，我们把他们当作普通的孩子对待，不因为他们看不见就放低要求，必须在引导他们回答出正确答案后才能得到奖品，这样他们有足够的平等感和认同感。

在这场充满温情的活动背后，是古北支行全员半个月的精心准备。自确定活动日期起，行内几乎全员参与，分工明确，加班加点讨论并落实盲童活动的相关细节，并在活动前进行了多次预演。杨颖华在预演时还将自己的眼睛蒙上，以一位盲童的角度去感受这场活动是否有感染力，并以自身的体验为参考多次修改了讲义：“孩子们只能通过耳朵来感受讲义的内容，语速和语气的控制，



对他们来说就格外有影响。我们要求参与人员必须做到真心实意为盲童服务，而绝非只是光鲜地完成慈善任务。”

“孩子们真的特别可爱，但是因为生理上的特殊性，同一件事情，教会一位盲童所花费的精力往往要几倍于正常孩子。我每一次踏进盲校，看到老师们一遍一遍耐心地教孩子的场景，都觉得是对我的一次再教育，让我觉得自己在平时工作和服务中还可以更有耐心，做得更好更精细。”一提及盲校的孩子们，杨颖华感慨地说。

更让我们感动的是，古北支行成立以来历任三届行长，都不曾缺席过哪怕一场盲校活动，每一次都预先留出时间确保亲自到场，并在事前为盲校活动大开绿灯，并鼓励支行全员参与，给孩子们最好的体验。

中信银行上海古北支行近期精彩活动预告：

六一儿童节古北支行将举行“童心童画，筑梦梦想”主题绘画评选活动，具体内容如下：

活动时间：5月1日-6月1日

活动对象：16岁以下的儿童及青少年

作品形式：不限

活动流程及奖项设置：详询支行工作人员

古北支行地址：长宁区古北路1088号（靠近黄金城道）

联系电话：史经理，13817575078，62951052

快资讯

中信上分启动服务惠民活动

□文 崔焯

中信银行上海分行于2019年3月正式启动“信守温度 服务惠民”主题宣传活动，此次主题宣传活动旨在打造有温度的银行，切实贯彻“将零售业务产品送进社区”的精神，针对不同人群金融需求，开展金融产品和服务知识普及宣传活动。

本次活动，中信银行上海分行辖内各网点面向学校、社区、企业、商圈及乡村等，主动征求意见，了解金融消费者对于金融产品和服务知识的需求，根据征集到的金融知识需求结合各网点的业务特点、区域特色以及银行各类产品，开展专题讲座、展台宣传、理财体检、客户沙龙等多种形式的宣传活动，在普及金融知识的同时，为客户提供合适的金融产品与服务。中信银行上海分行49家网点将于即日起陆续开展近百场活动，活动覆盖网点周边的社区、商圈以及企业和学校。此次主题宣传活动是把金融知识宣传普及和金融产品及服务有机的结合起来，引导金融消费者合理选择金融产品和服务，抑制盲目投资冲动，切实保护消费者合法权益。

交行首批地方债柜台业务落地

□文 崔焯

近日经财政部统一部署，首批地方政府债券柜台业务试点开办。交通银行作为首批试点承办银行之一，在北京、浙江、四川地区实现了地方债柜台业务成功落地，为广大居民和中小机构提供了多元化的资产配置渠道。

此次交通银行积极参与地方政府债券柜台业务首批开办试点，将地方政府债券加入到银行间债券市场柜台业务的品种中，成为继记账式国债、政策性银行金融债券和国家开发银行债券后，柜台业务又一重要的可投资债券品种，进一步丰富了中小投资者的投资种类，拓宽了地方债的发行渠道。下一步，交通银行将继续大力发展柜台债券业务，开发柜台债券业务电子渠道，为公众提供更便捷、更稳健的投资渠道。