

11.7-11.11
全品聚惠 百万豪礼

✔ 国企担当 ✔ 现场体验
✔ 即买即送 ✔ 差价全退

百大电器
双11大促



全院底价



有多恨,让你穷凶极恶,砍死三人?

蒙城一男子昨当街砍死妻子、岳母和一亲戚后,在前妻坟前自杀身亡

“杀人啦! 杀人啦!”昨日中午,蒙城县乐土镇白庙村原本热闹的集市上,随着凄厉的呼喊,陷入死一般的沉寂。循声望去,3名村民已倒在血泊中,当场死亡。而一名手持砍刀、浑身溅满血迹的男子,则疯一样跑向远处,在其前妻坟前自杀。市场星报记者昨日晚上从当地警方获悉,行凶男子最终经抢救无效死亡……

■ 韩猛虎 记者 曾梅 任杰

事发:

集市上,男子当街砍死3人

事发地位于蒙城县乐土镇白庙村附近。当天,这里逢集。中午13时许,该村

村民张大爷和孙子在集市上闲逛,突然听到远处一声凄厉的呼叫:“杀人啦!”听到呼喊,张大爷突然一惊,随着声音望去,一名中年男子正疯狂地砍向一名中年女子,转眼间,女子倒在血泊中,她的身边还躺着两人。

“小孙子愣了好久,后来吓得哇哇大哭。”张大爷说,所有目睹者都被这血腥的一幕吓懵了。

围捕:

凶手跪在前妻坟前,自杀身亡

很快,当地派出所民警赶到现场。案情重大,不久蒙城县公安局刑警大队民警也迅速赶来。

一方面,法医对现场死者进行勘查;另一方面,民警顺着地上的血迹和村民所指的方向,对凶手进行围捕。

“凶手是徒步逃离,不会逃离太远。”蒙城县公安机关一位民警告诉记者,在多名民警集中围捕下,终于在不远处的一块坟地前找到行凶男子。

“事后证实,这里是行凶男子前妻的坟地,被杀死的是现任妻子。”这名民警称,赶到现场时,该男子看起来情绪激动,民警试图对他进行劝说、稳定其情绪。

没过多久,行凶男子突然情绪失控,开始自残。民警冲上去,将刀夺下,并紧急送往早已等候在旁的120救护车。但经抢救

无效死亡。

走访:

或因夫妻感情不和,曾多次大吵

昨天下午,记者联系了当地村民。李大妈的小摊,就摆在事发现场不远处,住处离凶手家不远。“砍人的是丈夫,死去的是他妻子、岳母、妻子的大爷。”李大妈说,男子此前妻子已死去,在亲友的劝说下和现在的妻子结婚,但夫妻感情不好,经常吵架。另一名村民告诉记者,男子妻子姓苗,在当地开了一家小店。

据悉,行凶男子四十岁左右,还有一名年约7岁的孩子,如今成了孤儿。记者获悉,当地公安正对具体案情进一步调查。

昨日怀揣发财梦,今日枷锁冷冰冰

马鞍山特大传销团伙案昨日庭审;星报记者对话传销A级头目

“只要交了69800元入伙,就有可能赚到1040万元的回报。”自去年9月起,岳天洋、王贵以所谓的“1040工程”名义,通过“拉人头”、发展下线的方式从事传销活动,仅王贵伞下传销人员就有492人。11月7日,马鞍山市花山区人民法院开庭审理这起传销团伙案件期间,岳天洋等19名被告人被控涉嫌组织、领导传销活动罪。庭审期间,市场星报记者对话该团伙A级头目岳天洋。

■ 童映光 杜谦 记者 张发平 文/图

庭审直击:19人被控涉嫌组织、领导传销活动罪

当日上午8时30分,庭审开始。公诉人指控,2013年9月,被告人岳天洋、王贵带领下线人员从郑州市转移到马鞍山市继续从事传销活动,并策划、组织、领导、协调该组织管理人员徐州等17人对传销组织进行管理。

公诉人认为,被告人岳天洋、王贵等19名被告人组织、领导以推销产品或提供服务为名,要求参加者以缴纳费用或购买商品、服务等方式获得

加入资格,并按照一定顺序组成层级,直接或间接以发展人员的数量作为计酬或返利依据,引诱、胁迫参加者继续发展他人参加,骗取财物,扰乱经济社会秩序的传销活动,情节严重,其行为已触犯《刑法》相关规定,应当以组织、领导传销活动罪追究其刑事责任。

在庭审中,多数被告人对检方指控基本不持异议,认罪态度较好。鉴于案情复杂,法庭择期宣判。

传销结构:五级三晋制,采取体系式管理

昨日,马鞍山市花山区人民法院副院长赵叶芎向市场星报记者介绍,本案涉案传销组织结构是五级三晋制,就是五个级别,三个晋升阶段。五个级别由低到高分别是:E级业务员、D级组长、C级主任、B级经理、A级高级经理。该传销组织人员在发

展下线晋升的同时按照一定的百分比从下线处获得提成,主要分为直接提成和间接提成。

该传销组织在马鞍山市对下线人员采取体系式管理,整个传销组织的人员分为六个体系,每个体系下面分十几个家庭,一个家庭住2~4个人。

对话传销大佬

岳天洋:陷入传销有家不能回



被告人岳天洋

昨日上午,经过法院同意,记者与该传销组织A级头目、1号被告人岳天洋进行对话。

记者:你是如何加入传销组织?怎么相信他们的?

岳天洋:他们(指上线人)起初叫我来,说要我过去投资开厂。起初,我哥叫我来(加入),我没来,后来我哥的朋友又叫我来。我过来看了以后,不想做。因为我坐了15年牢,刚出来,靠做土方施工买了车。我怕坐牢,毕竟人生能有多少个15年。

记者:有真正办厂的人吗?

岳天洋:有啊,我上线的上线就是办厂的。我去过那里,他现在亏掉了,当时规划投资8000万元,后来技术跟不上才倒闭的。这么多人在这当中,跟做传统生意一样,你有能力就赚钱,没能力就亏本。

记者:你在团伙中是什么级别?你投了多少钱?

岳天洋:我是A级,相当于老总,待遇是伞下的3代以内,发展一人拿到9800元。当时,我投了30多万元,刚开始没有真正发展下线,就多买几份。后来我要走,他(上线人)说我要走,现在不能把钱给我,所以,我被套了。要想拿到钱,只有在这边赚。如果在河南拿到钱,我就回去了。

我父亲生病,肝癌晚期,老婆怀孕要生小孩,当时没心事呆在这。现在老婆在家带着一岁不到的小孩,有家不能回。

记者:加入团伙有什么条件?

岳天洋:年龄18岁以上,不能超过50岁,自己有判断能力。经济上最多投资不能超过69800元。投了69800元,等你发展了三代,你就拿回报,标准不等,根据你所处的级别,没有具体规定。一般坐车的、路上认识的、网上聊天的,都可以拉他们入伙,不一定是亲戚朋友。

记者:投入69800元,真能赚到1040万元?

岳天洋:真正赚到钱的人,早就已经干掉了,真正赚钱的,也早逃跑了。



第十六届中国连锁店展览会11月6日在福州召开。该会是国内零售业规模最大、影响力最大的活动之一。在大会颁奖典礼上,五星电器蓝色旗舰店荣膺“2014年度零售创新奖”。五星电器从今年6月末开启旗舰店“蓝色转型”战略,已经开出了5家BIG BLUE蓝色旗舰店。这些店面通过全面革新零售之本的商品、服务和体验,在哀鸿一片的实体零售业中闯出了一片蓝海。

消费者抛弃实体店了吗?没有!伴随着顾客消费行为的改变以及消费环

取电商之长,售卖生活方式

五星电器蓝色旗舰店荣获“2014零售创新奖”

境的变化,加上来自电商等领域的激烈竞争,中国实体零售业在2014年遭遇了前所未有的挑战。那么消费者真的开始抛弃实体店了吗?第十六届中国连锁业会议给出了否定的答案。大会重头奖项“零售创新奖”让行业看到了数字时代优秀零售商如何开展“智慧零售”,拥抱新消费时代。

据介绍,2014年“零售创新奖”采取企业自报和专家推荐相结合的方式,并根据其创新性和案例对行业发展的引领和启发性,从中评选出行业零售创新大奖。在40多个候选案例中,五星电器蓝色旗舰店转型战略因“取电商之长,重新定位实体店,从售卖商品转向售卖生活方式”获得评委的肯定,荣膺“零售创新奖”。

五星电器CEO周猛在接受媒体采访时表示,未来的零售商一定是“无缝零售商”,消

费者可以在门店、手机和网页端等无缝切换。尽管现在的中国电商行业多数在亏本吆喝,但实体零售业主动取电商之长,进行转型,或能获得意料外增长。

发展“星星”品类,夺回年轻眼球

今年以来,五星电器做了大量动作让实体店重新焕发对消费者的魅力。五星电器蓝色旗舰店启用了全新LOGO,全面变蓝。外貌上立刻让顾客感受到“五星变了”。在商品上五星大量参考了电商数据和自己的会员数据,发现尽管大家电仍是实体店盈利的主体,但是个人移动电子和以家庭健康生活为核心的产品正呈现出蓬勃的增长,并成为吸引客流和年轻人口碑的“星星”品类,非常闪亮。因此五星就在环保、健康、娱乐,包括优质生活上下功夫,将店面一层、二层的核心位置给

予这些“星星”品类,并度身打造了五大独立店中店品牌。比如“声音驿站”,专门售卖个人音乐解决方案,主打耳机和蓝牙音箱。陈列上打破品牌界限,引入Beats、AKG、魔声、森海塞尔等30多个品牌,价位从几千元到几十的都有,是目前家电连锁中少有的音乐品牌最全的专业零售场所。新产品在价格策略上参考京东等电商定价,超过95%的SKU价格低于或持平网上售价。组货满足率、订单满足率均超过98%。这些新品类极大地驱动了五星的增长。以五星电器南京新街口店重装开业后三个月的运营表现看,销售额同比上升28%、客流量提升12%、客单价提升15%。在零售业普遍萎缩的背景下,这是一个了不起的数据。

业内专家普遍认为,互联网正在改变整个社会,也在不可避免地改变商业和消费模式。五星电器等实体零售企业在现今若有“无惧”的底气,唯有不断吸收互联网的思维之长、技术之长,进行接地气的转型,方能“老树发新芽”。