

“双11”硝烟再起 今年如何带给消费者新鲜感

“双11”购物狂欢的号角已然吹响。10月21日,天猫、苏宁两家公司分别在上海、北京举行“双11”发布会,公布了今年平台大促活动的主打特色及资源部署。而上周,京东也公布了今年“双11”的优惠力度和玩法。除了便宜、好玩、互动、补贴、红包等共性的吆喝声外,一些市场新玩法或个性卖点,传递出电商巨头在产业布局方面的新趋势,以及它们对当下国内消费市场的预判。今年“双11”究竟有何不一样?如何带给消费者新鲜感,最终让消费者买单?

天猫:100万款新品首发

“买得更好,买得更省。”这是天猫总裁、淘宝总裁蒋凡给今年天猫“双11”定下的基调。他透露,今年11月11日当天,预计访问手机淘宝和手机天猫的用户将增长1亿,当天将有超过5亿用户参与天猫“双11”。

公开数据显示,过去两年,淘宝天猫的月度活跃用户增长了2.26亿,年度活跃消费者增长了2.08亿,新增用户中超过70%来自下沉市场。强劲的用户增长直接构成天猫“双11”参与用户增长的底座。

据透露,今年“双11”将有100万款新品在天猫首次发布,超过50%的美妆大牌打破惯例,将把一年中最受关注的

圣诞礼盒提前到天猫“双11”发布。此外,包括兰蔻、SK-II、YSL、纪梵希、资生堂在内的215个大牌,还为天猫“双11”专门定制了241款专属商品。

蒋凡还专门介绍了全新升级的天猫旗舰店2.0计划,作为全球品牌在阿里商业操作系统上的官网,天猫旗舰店2.0将助力1万个品牌加速数字化升级。据悉,旗舰店2.0将成为品牌“数字化经营”的最佳阵地,以直接获取粉丝、直接运营消费者、直接管理数字化品牌和资产。通过天猫提供的平台级消费者画像,品牌可以直接生产内容和货品,彻底告别传统的销售货架模式。蒋凡称“人类商业史上绝无仅有”来定义旗舰店2.0给品牌的赋能。

苏宁:主打“场景”差异化

今年“双11”,苏宁易购总裁恩龙对外提出的关键词则是“场景”。他表示,纯电商时代,“价格战”和“补贴战”失去了创新的味道,线上流量触及到天花板,如果继续没有新意的促销,“双11”将变成消费者毫无“参与感”的电商自嗨。

“价格是标配,但不是唯一。”恩龙强调,当前的消费者已经不再满足于单纯的线上或线下购物。在未来的零售行业,与用户产生链接的不再是单纯的商品或者平台,实现零售多元素融合

的场景,才是零售与用户的真正触点。

侯恩龙提出,场景零售的核心“五力”,分别是用户力、产品力、科技力、服务力和链接力。用户力具体表现为场景会员的权益。产品力重在链路的重构,支撑全场景需要智能供应链。服务力,简单来说就是身边的苏宁,重点打造、优化的近场效率,无论是到家、到店,还是去店,一小时内都能找到苏宁。科技力则是指基于苏宁的能力对外开放赋能。

至于链接力,据侯恩龙介绍,苏宁一直在谈开放赋能,做社会的苏宁,进行流量融合和能力输出。苏宁零售云和苏宁拼购,作为下沉市场的排头兵,孵化了大量创业者,带动一批人从造富到共同致富。

按照苏宁易购方面的说法,场景零售具体到今年的“双11”上,就是让消费者省心、省时、省力和省钱的“1小时生活圈”的场景,随时随地,全场景、全触点、便利性地解决用户需求。

京东:让会员省下90亿元

超级百亿补贴千亿优惠、12亿件低价好物、2亿件定向定制产品(C2M)、PLUS会员至少省90亿元……京东零售集团CEO徐雷于上周宣布开启京东“双11”,他表示,这是京东史上最大力度的

“双11”优惠。

据介绍,京东今年“双11”战略包括打造超级购物盛宴、供应链整合创新,惠及下沉新兴市场三大战略,其中,京东全新推出的社交电商平台“京喜”即为下沉战略的主力军。“京喜”是京东以全面升级的拼购业务为核心,基于包括微信、手Q两大亿级平台在内的六大移动端渠道,打造的全域社交电商平台,由京东拼购APP及小程序于9月19日改名而来。

京东集团副总裁、京东零售集团平台业务中心负责人韩瑞表示,“京喜”已正式上线,将在“双11”期间联合商家为消费者提供巨额补贴、超级优惠,已成为消费者准备超亿件一元爆款商品。

在供货端,韩瑞透露,“京喜”向工厂型商家提供专项扶持计划,帮助工厂型商家精准投放和触达,并以低成本获取流量,完成从工厂向线上社交电商的转型。

在知名互联网评论家丁道师看来,

“京喜”是一项“进可攻,退可守,以退为进”的业务模型。“进”是指,如果能够做成,将会打造出一个和京东商城体量类似的社交电商平台;“退”则是,如果没有做成,也会通过“京喜”的低价特性,吸引到海量的低价用户群体,然后把这部分群体中愿意为品质产品付费的部分用户,转化为京东商城的用户。

全球93个奢侈品牌线上开店 还要参加“双11”

在以前,让那些“高冷”的奢侈品牌入驻电商平台,并通过各种花样“讨好”年轻人几乎是不可能的事情。但现在,“真香定律”不停地在各个奢侈品牌那里上演着。

每天一杯奶茶就能买香奈儿和海蓝之谜,每天一个蛋挞就用上纪梵希……全球93家奢侈品牌不仅线上开店,还宣布集体参加天猫“双11”。为了吸引中国消费者,他们甚至首次面向消费者推出了6期或12期花呗分期免息!

奢侈品放下身段拥抱线上

越来越多一开始对电商平台不屑一顾的品牌开始拥抱线上。今年,曾言“死也不做电商”的香奈儿正式登陆天猫,以预售形式低调进场——短短一个周末店铺就累积起了数万粉丝。8月2日,香奈儿香水和美妆天猫官方旗舰店正式上线,同时入驻天猫奢侈品平台

Luxury Pavilion.

此前已有 Burberry、TODS、YSL、阿玛尼等大牌在天猫开店。不仅开店,这些奢侈品品牌还放下身段“讨好”消费者。

记者了解到,今年“双11”,以官方身份参与天猫“双11”的全球奢侈品牌达到93个,其中40多个为第一次参加。这些品牌还首次面向消费者推出了6期或12期花呗分期免息!

例如香奈儿官方旗舰店,在“双11”期间将首次面向中国消费者推出12期花呗分期免息。记者了解到,天猫“双11”独家首发的香奈儿新品“奢华精萃黑金砖套组”,在12期分期之后,每天只需要27.6元。

又例如,被美国《时代》周刊评选的“一生中最值得拥有的15件顶级奢侈品”中唯一入选的护肤品——海蓝之谜。记者看到,海蓝之谜精华面霜3期

免息之后,每天只需8.43元,价格万元的海蓝之谜挚爱尊宠套装,经过12期免息后,每天只要30元,相当于一杯网红奶茶钱。

“真香定律”背后是业务需求

奢侈品一个放下身段,开始投靠电商平台。在消费者眼中,或许只是看到了“大型真香现场”。但有业内人士对记者表示,无论是投靠电商平台,还是积极参与平台分期免息活动,背后实际上都是品牌的业务需求。

根据《2018中国奢侈品数字消费市场洞察》显示,全球奢侈品销售额的三分之一来自中国消费者,35岁以下的奢侈品消费者贡献了高达78%的销售额。艾媒咨询发布《2018中国B2C电商市场监测报告》显示,中国移动电商用户规模2018年预计达到5.12亿人,移动端B2C电商用户以年轻人群为

主,30岁以下用户占比达67.5%。巨大的中国年轻人消费者,吸引着奢侈品“上线”。

此外,在电商平台通过创意现代的数字化互动,也利于搭建品牌与90后、甚至00后消费者的沟通桥梁。

网经社电子商务中心主任曹磊认为,随着消费升级,大部分消费者在满足原来的基本生活需求后,对于奢侈品的需求会越来越愈大。目前一、二线城市奢侈品电商平台趋于饱和,三、四线城市市场前景会更好。奢侈品“上线”弥补了奢侈品实体店无法全区域覆盖的短板。

他称,在新零售的大环境下,线上线下融合是奢侈品行业的发展方向,“拥抱数字化和年轻人才能应对来自时代的挑战”。

(重商)

新生代农民工消费观:购物车的背后藏着生活愿景

买贵了就赔钱?

电商切莫“再食言”

“双11”又要来了,诸多消费痛点让人心寒:价格明降暗升,商家价格欺诈。如何博取消费者的信任?近日,多家网上平台宣布:今年要让消费者度过“省时省力省钱省心”的“双11”,承诺全场“贵就赔”!

“买贵了就赔钱”,我们欢迎这样的承诺,欢迎这样的态度。然而,不是能够真正做到“买贵了就赔钱”,一句承诺显然不能打消“已经很受宠”的消费者的心虑。

从以往的情况来看,问题还是相当严重的。一批电商玩的是“明降暗升”的游戏,在“双11”之前将价格提高,然后再再低价销售,实际上消费者没有得到多少便宜;一批电商玩的是“价格欺诈”,说好的是“平台最低价”,可是当消费者将物品买回来之后,却发现受到了欺骗。

消费者对于“双11”的期待,其实就是对物美价廉的期待,要不然谁会“刷单刷到手机炸”?“双11”的这种业态是正确的商业业态,对于消费者而言,想买到物美价廉的商品,对于商家而言也能够实现火热的销售,而对于社会而言,则通过这种方式拉升了消费,促进了经济的发展和繁荣。

今年“双11”,电商提出的“买贵了就赔钱”确实不错。但是不能止于口头承诺,还需要落到实处。市场监督管理要做好监督管理工作,把电商的承诺变成白纸黑字,只要出现不履行承诺的,就要进行顶格打击。在今年“双11”来临之前,还要做好事前后的维权工作,在“双11”之后还要做好消费者的后续工作。

“买贵了就赔钱”,这次“双11”电商切莫“说话不算话”,别总是要嘴皮子! (扬子晚报)

随着“双11”购物节的临近,人们又将迎来一场网络购物的狂欢。

而对于受教育程度较高、易于接受新事物的新生代农民工来说,网购不仅成为消费的主流方式,更是通过转变消费观念,提升自己的消费结构来适应城市的生活方式。新生代农民工的购物车越来越逼近其真实的自我,并且藏着对美好生活的愿景。

消费观和父辈有很大不同

1994年出生的倪俊君来自四川农村,这是他来昆明打工的第4个年头。记者看到他时,他正在摆弄自己的iphone5S。他告诉记者,网购、上网聊天是他和同事们主要的业余生活。如果有条件,他还考虑在网上买个笔记本电脑,甚至买台二手车。

事实上,和倪俊君年龄相仿的新生代农民工已逐渐渐成为农民工队伍的主体。他们进城赚钱的主要目的不再是寄钱回家,在消费上也不再是“能省则省”。他们不但希望在城市中挣钱,更希望能融入城市。“你这个包挺好看的,什么牌子的?”“你知不知道哪里的西餐好吃吗?”“你去度假了!哪儿好玩呀?”采访过程中,这是最常见的新生代农民工间的对话,和他们一般会问往地跟着一句“有机会我也去看看”,并抓住一切机会了解城市的生活和消费,希望能迅速融入进去。

“我来自农村,但我的消费观念和父辈有很大区别,现在网购是主流的购物方式,进城打工的主要目的是希望能够融入城市。”外卖骑手蔡忠说。

受教育水平的差异以及社会大环境的变化,新生代农民工的发展趋

势已不同于父辈。在工作上,他们更加注重发展空间,在建筑、运输等工作条件差、体力劳动强度大的行业中,就业人数明显减少;在生活中,他们更容易接受现代生活观念,更乐于享受城市的生活方式,也更愿意尝试各种新产品。

此外,新生代打工者的父母大都正值壮年,他们较少或没有家庭负担,因此,在消费时更为随意自由,不再像父辈那样一味积累。

安保员郑君瑶告诉记者,自己的父母才刚40岁出头,他们还经常问他钱够不够花,根本不需要子女的钱养家。“在城里赚钱,回农村消费早已过时了。如果只挣钱没有消费,就白在城市奋斗一场了。”郑君瑶说。

网购花费占工资四分之一

如今,新生代农民工会将收入的相当一部分甚至全部用于消费。在消费结构上,他们也不只停留在基本的生存需要,而是扩大了在服装、娱乐等方面的开支。今年24岁的冯圆媛是商场服装导购员,每月工资底薪加提成,一般能拿到4500元左右。

冯圆媛给记者算了一笔账:现在每个月房租500元,水电费和几个室友分摊一下,每个月大概200元,剩下的就是用来吃、穿、娱乐了。身边的同事、朋友都比较年轻,喜欢聚在一起吃一顿。下班后偶尔也会聚在一起K个歌,放松一下身心。每天的上班时从早上9点到晚上9点,每个星期只有一个休息日,时间还不固定,这让冯圆媛很难和朋友们在休息日凑到一起出去逛街、游玩。“前几天,好不容易凑到几个朋友

能同一天休息。我去翠湖划船了。我来昆明都3年了,还是第一次去划船呢。”冯圆媛说道。

因此,网络购物对于像冯圆媛这样没有时间逛街的打工者来说,是再合适不过的选择。“下班以后,我经常逛淘宝买东西。我看过自己支付宝的账单记录,几乎每个月都要在淘宝上花掉1000多元,其中购物车里最多的就是化妆品、服饰、零食,几乎占工资的四分之一了。”

分析起自己的消费状况,冯圆媛认为,父母目前尚不需要贴补家用,还未结婚的她也没有抚养一代的压力。只需管好自己,没有过多的生活负担担她在工资花费上能“任性”一点。而对于攒钱,冯圆媛也有自己的想法:“我每月最多能攒1000元,工作了4年也只存了不到5万元,还不如享受现在,活在当下。”

网购成为与家人的情感纽带

配送员刘平向记者介绍,张大爷家在昭通巧家县崇溪乡背风村,处于横断山脉腹地,从巧家县城到了镇上,再到顺驮家还有六七公里左右。但由于这两年政府整修了桥梁和道路,送货时间减少了一半,1个多小时便可到达。“张大爷的儿子在外地打工,收入不错。除了过年能回家陪老人,平时经常给老爷子在网上买东西。不止有按摩椅,还有饮水机、三开门冰箱等。大爷家的生活条件完全不输城里人。”

快递员张瑞称,自己见证了留守在农村的父母生活水平的提高和消费升级。在外务工的子女由于长时间不能陪在父母身边,就借助网购商品来表达孝心以及对父母的牵

“双11”购物狂欢节进入倒计时,今年仍然采用“预售”模式,即买家看中某款预售商品,可先预付部分定金,11月11日当天凌晨1点钟后支付尾款就可以。不少消费者对此持有疑虑:如果商品不想要了,定金能不能退还?其中存不存在其他风险?

预售没那么“美好” 想退定金不容易

“双11”要来了,前几天我登陆天猫想将心仪的商品加入购物车,发现很多商品都要提前付定金。”80后市民胡莹告诉记者,离“双11”越来越近了,为了抢到自己心仪的商品,她已经提前预付了近200元的定金。

10月21日上午,记者打开淘宝、天猫等知名电商平台发现,大多数商品都参加了预售活动,要支付的定金也从几元至几十元不等。对于一些特定商品,只需付部分定金,就能享受11月11日当天的特别优惠折扣,引得不少网民冲动消费。不过记者了解到,定金虽少,想退却不容易,由于此类预售产品在往没有规则限制,一旦消费者在支付前没有关注预售规则,很容易引起不必要的纠纷。

去年“双11”前夕,家住大观区宜园路市民朱莉在天猫商城上预定了一款睡眠面膜。在支付定金即可获得大额折扣优惠的诱惑下,朱女士支付了20元定金。下单不久后,朱女士又在另一家店里看中了另一款面膜,随即想退定金。然而客服人员表示,付过定金后一概不退还,这在消费规则中已经注明,如果要退掉定金,需要朱女士先于“双11”当天支付尾款后,再申请全额退款流程。由于退款流程比较繁琐,朱女士最后直接放弃了定金。

市民陈女士也曾在“预售”上栽了跟头。前年“双11”她看上了一双冬季拖鞋,并提前支付了5元定金。“到了‘双11’,由于我工作实在太忙,没有及时在当天支付拖鞋的28元尾款,商家说我超过了付款期限,导致我既不能以‘双11’的优惠价购买拖鞋,同时定金也不能退回。”陈小姐坦言道,“5元钱虽不多,但心里还是挺郁闷的,只当花钱买个教训,下次不能随便冲动付定金。”

“定金”和“订金”一字之差 意思却有天壤之别

记者采访发现,关于预售模式,天猫等平台上给出了详细的预售规则,如在定金退还上,天猫规则上注明:消费者支付定金后应自觉遵守担保法的相关规定;支付定金后,因消费者自身原因导致未如期支付尾款,或消费者申请退款且根据《天猫规则》、《淘宝平台争议处理规则》等相关规则判定为非卖家责任的,定金均不退还;如双方协商一致退还定金,消费者可联系商家操作定金退还。

虽然预售可以让商家提前锁定消费者,消费者也可以提前开始“血拼”,但只要深入了解就会发现预售模式存在着一些“潜规则”,如:定金恕不退还、部分商品不支持7天退换等等。

预付“定金”到底能不能退?10月22日,记者采访了安庆市消保委投诉与法律咨询部主任姚爱莹,她表示:“定金和订金虽然只有一字之差,但其意义却有着天壤之别。根据我国《担保法》中规定,定金具有担保效力,当事人可以约定一方当事人给付定金作为债权的担保。给付定金的一方不履行约定的债务的,无权要求返还定金;收受定金的一方不履行约定的债务的,应当双倍返还定金。而另外一种“订金”,在某种程度上等于‘预付款’,在法律上没有相关规定,是可以退还的。”

为以防广大消费者在“双11”预售模式中“踩坑”,姚爱莹为大家梳理出一个“避坑攻略”:“首先消费者要选择信誉度高,口碑较好的电商平台进行网购。消费前,应先了解寓意是付‘定金’还是‘订金’,且要深思熟虑,确定这个商品真的需要了,才去支付。否则一旦因为个人原因‘毁约’,消费者要去承担相应的违约责任。另外,‘双11’在预付定金前,可以和电商的客服人员沟通清楚,详细咨询定金是否退还,并保留相关的聊天证据。事后一旦遇到商家不守承诺,要敢于维权,向相关监管部门举报维权。”

丰台市场监管局之窗

丰台市场监管局加强润泽金融商务区食品安全监管

随着润泽金融商务区建设规模、建设速度的提升,食品安全工作也被列入重要的议事日程。丰台区市场监管局联合润泽金融商务区管委会建立了“责任人、事前介入、培训”机制。

一是责任到人,精细管理,确保在建工地食堂用餐安全。要求各工地食堂必须严格落实索证索票、食品仓储管理,从业人员持证上岗等食品安全制度,严格细化各项食品加工操作流程,做到责任到人。二是事前介入,加强监管,建立优质物美消费环境。随着商务区招商工作的开始,丰台区市场监管局与管委会建立会商与信息共享机制,区市场监管局依据《食品安全法》等有关法规指导涉及食品经营主体招商工作,从源头上降低食品无照风险。三是开展培训,提升品质,优化营商环境。结合丰台区市场监管局开展的安全培训小课堂,对润泽金融商务区餐饮单位开展规范培训,并指导企业开展自查。(贾钰)

公告

1.朱玉民:你在宾县宾州镇文化南路建设兴安小区占地建设,你的行为违反了《土地管理法》的有关规定,现实县自然资源局拟对你的行为做出行政处罚。文件号(2019)029.限你在二个月内自行领取,逾期不领取视为送达。2.宾县二龙山房地产开发有限公司:你单位在宾县宾州镇文化南路建设兴安小区二期占地建设,你的行为违反了《土地管理法》的有关规定,现实县自然资源局拟对你的行为做出行政处罚。文件号(2019)001.限你在二个月内自行领取,逾期不领取视为送达。3.蒋洪生:在宾县宾州镇文化南路建设兴安小区占地建设,你的行为违反了《土地管理法》的有关规定,现实县自然资源局拟对你的行为做出行政处罚。文件号(2019)101.限你在二个月内自行领取,逾期不领取视为送达。4.杨青舟:在宾县宾州镇卜路南侧建富强小区占地建设,你的行为违反了《土地管理法》的有关规定,现实县自然资源局

拟对你的行为做出行政处罚。文件号(2019)015.限你在二个月内自行领取,逾期不领取视为送达。5.蒋洪生:在宾县宾州镇建设振兴小区占地建设,你的行为违反了《土地管理法》的有关规定,现实县自然资源局拟对你的行为做出行政处罚。文件号(2019)069.限你在二个月内自行领取,逾期不领取视为送达。6.哈尔滨悦圣房地产开发有限公司:你单位在宾县宾州镇文化南路建设兴安小区二期占地建设,你的行为违反了《土地管理法》的有关规定,现实县自然资源局拟对你的行为做出行政处罚。文件号(2019)128.限你在二个月内自行领取,逾期不领取视为送达。7.张立君:你在宾县宾州镇文化南路建设兴安小区占地建设,你的行为违反了《土地管理法》的有关规定,现实县自然资源局拟对你的行为做出行政处罚。文件号(2019)130.限你在二个月内自行领取,逾期不领取视为送达。8.杨青舟:在宾县宾州镇卜路南侧建富强小区占地建设,你的行为违反了《土地管理法》的有关规定,现实县自然资源局

法院公告栏

民长红:本院受理原告广明街民间信鸽俱乐部一案,现依法向你公告送达起诉状副本、应诉及举证通知书、开庭传票。自公告之日起60日视为送达,提出答辩和举证期限均为公告期满后15日内,定于举证期满后第二天10时(节假日顺延)在本院灵井法庭公开开庭审理,逾期则依法缺席。

河南省许昌市建安区人民法院 林庆议、侯家秀:本院受理原告钟太逸与被告李元,民间借贷纠纷一案,业经审理终结。现依法向你公告送达(2019)豫1402民初3192号民事判决书。自公告之日起60日视为送达,提出上诉及答辩、上诉于四川省南充市中级人民法院。特此公告。

四川省南充市中级人民法院 李元:本院受理原告钟太逸诉被告李元民间借贷纠纷一案,业经审理终结。现依法向你公告送达(2019)豫1402民初3192号民事判决书。自公告之日起60日视为送达,提出上诉及答辩、上诉于四川省南充市中级人民法院。特此公告。

四川省南充市中级人民法院 李元:本院受理原告钟太逸诉被告李元民间借贷纠纷一案,业经审理终结。现依法向你公告送达(2019)豫1402民初3192号民事判决书。自公告之日起60日视为送达,提出上诉及答辩、上诉于四川省南充市中级人民法院。特此公告。

河南省商丘市中级人民法院 陈丹:本院受理原告周山、张冲、张阳诉被告沈朝晖民间借贷纠纷一案,业经审理终结。现依法向你公告送达(2019)豫1402民初3192号民事判决书。自公告之日起60日视为送达,提出上诉及答辩、上诉于河南省商丘市中级人民法院。逾期不领取视为送达。特此公告。

河南省商丘市中级人民法院 陈丹:本院受理原告周山、张冲、张阳诉被告沈朝晖民间借贷纠纷一案,业经审理终结。现依法向你公告送达(2019)豫1402民初3192号民事判决书。自公告之日起60日视为送达,提出上诉及答辩、上诉于河南省商丘市中级人民法院。逾期不领取视为送达。特此公告。

安徽省亳州市谯城区人民法院 滕水山:本院受理原告魏志敏诉被告朱启东合同纠纷纠纷一案,业经审理终结。现依法向你公告送达(2019)皖1402民初8904、8905、8906号三案民事判决书。自公告之日起60日视为送达,提出上诉及答辩、上诉于安徽省亳州市谯城区人民法院。逾期不领取视为送达。特此公告。

河南省商丘市中级人民法院 沈辉:本院受理原告周山、张冲、张阳诉被告沈朝晖民间借贷纠纷一案,业经审理终结。现依法向你公告送达(2019)豫1402民初3192号民事判决书。自公告之日起60日视为送达,提出上诉及答辩、上诉于河南省商丘市中级人民法院。逾期不领取视为送达。特此公告。

宁夏回族自治区银川市中级人民法院 宁国胜、张序:原告陈永强诉被告陈永强民间借贷纠纷一案,业经审理终结。现依法向你公告送达(2019)宁0381民初5580号民事判决书。自公告发布之日起60日内来本院领取判决书,逾期视为送达。如不服本判决,可在公告期满后15日内,向本院递交上诉状及副本,上诉于宁夏回族自治区高级人民法院。逾期不上诉视为撤回上诉。特此公告。

辽宁省海城市人民法院 宋德胜:本院受理原告刘冲才诉被告刘冲民间借贷纠纷一案,因被告刘冲才下落不明,依法向你公告送达起诉状副本、应诉通知书及开庭传票。自公告之日起60日视为送达,提出答辩和举证期限均为公告期满后15日内,定于举证期满后第3日上午9时(节假日顺延)在本院开庭审理,逾期则依法缺席裁判。

河南省商丘市中级人民法院 宁国胜、张序:原告陈永强诉被告陈永强民间借贷纠纷一案,业经审理终结。现依法向你公告送达(2019)宁0381民初5580号民事判决书。自公告发布之日起60日内来本院领取判决书,逾期视为送达。如不服本判决,可在公告期满后15日内,向本院递交上诉状及副本,上诉于宁夏回族自治区高级人民法院。逾期不上诉视为撤回上诉。特此公告。

河南省商丘市中级人民法院 陈彩珍:本院受理原告中国平安财产保险股份有限公司诉被告中国平安财产保险股份有限公司合同纠纷一案,业经审理终结。现依法向你公告送达(2019)豫1402民初5940号民事判决书。自公告之日起60日内来本院领取判决书,逾期视为送达。如不服本判决,可在公告期满后15日内,向本院递交上诉状及副本,上诉于河南省商丘市中级人民法院。逾期不上诉视为撤回上诉。特此公告。

河南省商丘市中级人民法院 陈彩珍:本院受理原告中国平安财产保险股份有限公司诉被告中国平安财产保险股份有限公司合同纠纷一案,业经审理终结。现依法向你公告送达(2019)豫1402民初5940号民事判决书。自公告之日起60日内来本院领取判决书,逾期视为送达。如不服本判决,可在公告期满后15日内,向本院递交上诉状及副本,上诉于河南省商丘市中级人民法院。逾期不上诉视为撤回上诉。特此公告。

河南省民权县人民法院 陈安祥:本院受理原告河南祥洋劳务分包有限公司与被告陈安祥合同纠纷一案,业经审理终结。现依法向你公告送达(2019)豫1421民初1421号民事判决书。自公告之日起60日内来本院领取判决书,逾期视为送达。如不服本判决,可在公告期满后15日内,向本院递交上诉状及副本,上诉于河南省民权县人民法院。逾期不上诉视为撤回上诉。特此公告。

安徽省亳州市谯城区人民法院 安徽隆新医疗用品有限公司、伍晓斌:本院受理原告隆新医疗用品有限公司与被告伍晓斌合同纠纷一案,业经审理终结。现依法向你公告送达(2019)皖0322民初3183号民事判决书。自公告之日起60日内来本院领取判决书,逾期视为送达。如不服本判决,可在公告期满后15日内,向本院递交上诉状及副本,上诉于安徽省亳州市谯城区中级人民法院。逾期不上诉视为撤回上诉。特此公告。

上海市浦东新区人民法院 上海隆德建筑劳务有限公司、上海隆德建筑劳务有限公司浦东分公司、曹德高:本院受理原告上海隆德建筑劳务有限公司与被告曹德高合同纠纷一案,业经审理终结。现依法向你公告送达(2019)沪015101民初2662号民事判决书。自公告之日起60日内来本院领取判决书,逾期视为送达。如不服本判决,可在公告期满后15日内,向本院递交上诉状及副本,上诉于上海市浦东新区人民法院。逾期不上诉视为撤回上诉。特此公告。

安徽省五河县人民法院 上海隆德建筑劳务有限公司、上海隆德建筑劳务有限公司浦东分公司、曹德高:本院受理原告上海隆德建筑劳务有限公司与被告曹德高合同纠纷一案,业经审理终结。现依法向你公告送达(2019)沪015101民初2662号民事判决书。自公告之日起60日内来本院领取判决书,逾期视为送达。如不服本判决,可在公告期满后15日内,向本院递交上诉状及副本,上诉于上海市浦东新区人民法院。逾期不上诉视为撤回上诉。特此公告。

安徽省五河县人民法院 曹云:本院受理原告中国太平洋财产保险股份有限公司与被告曹云合同纠纷一案,业经审理终结。现依法向你公告送达(2019)皖1425民初1401号民事判决书。自公告发布之日起60日,即视为送达。如不服本判决,可在公告发布之日起15日内向本院递交上诉状,上诉于河南省商丘市中级人民法院。逾期不上诉视为撤回上诉。特此公告。

安徽省亳州市谯城区人民法院 曹云:本院受理原告中国太平洋财产保险股份有限公司与被告曹云合同纠纷一案,业经审理终结。现依法向你公告送达(2019)皖1425民初1401号民事判决书。自公告发布之日起60日,即视为送达。如不服本判决,可在公告发布之日起15日内向本院递交上诉状,上诉于河南省商丘市中级人民法院。逾期不上诉视为撤回上诉。特此公告。

安徽省亳州市谯城区人民法院 曹云:本院受理原告中国太平洋财产保险股份有限公司与被告曹云合同纠纷一案,业经审理终结。现依法向你公告送达(2019)皖1425民初1401号民事判决书。自公告发布之日起60日,即视为送达。如不服本判决,可在公告发布之日起15日内向本院递交上诉状,上诉于河南省商丘市中级人民法院。逾期不上诉视为撤回上诉。特此公告。

安徽省亳州市谯城区人民法院 曹云:本院受理原告中国太平洋财产保险股份有限公司与被告曹云合同纠纷一案,业经审理终结。现依法向你公告送达(2019)皖1425民初1401号民事判决书。自公告发布之日起60日,即视为送达。如不服本判决,可在公告发布之日起15日内向本院递交上诉状,上诉于河南省商丘市中级人民法院。逾期不上诉视为撤回上诉。特此公告。