

郑州移动为企业 提供移动信息专业化服务

本报讯 5月25日,郑州移动举办了信息化应用及MAS应用推介交流会,来自政府、金融、教育、保险、工商、电力、交通、媒体等众多行业的客户代表根据目前企业信息系统应用与发展对集团客户信息化解决方案进行了现场交流。

据了解,大家经常遇到这样的烦恼:外出因为不能及时、方便地处理公文,造成工作延误;企业花巨资引入的办公系统因为只能在办公室的电脑网络平台上应用,一旦离开办公室,这些系统就会变成摆设;发送给客户的信息堵塞,不能及时发送,造成客户不满。这一切问题只要有了MAS以后,都会迎刃而解。

什么是MAS呢?它是怎样让企业达到提高效率,节省成本的目的呢?记者带着这些问题在交流会的现场采访到了中国移动通信集团河南有限公司集团客户中心副总经理马少杰,据马总介绍,MAS是移动代理服务器(MAS-Mobile Agent Server)的简称,是中国移动为集团客户提供的基于移动终端的信息化应用服务总称,主要是针对大、中型集团客户的整体信息化提供解决方案,通过移动代理服务器(Mobile Agent Server)和手机的方式,提供端到端的信息化解决方案。简单的说,企业在原本拥有OA、ERP、MIS、CRM、邮件等信息化系统的基础上,通过MAS,就可以用手机和公司已有的各种应用系统(OA、CRM、ERP)无缝连接,可以随时随地使用应用系统,达到提高效率,节省成本的目的。

把各种工作功能从电脑及网络平台延伸到您的手机上,让您通过手机就可以实现原来只能在电脑上操作的各种功能,从此摆脱办公室和电脑的束缚,实现客户移动办公的目的。这样,员工能够随时随地进行手机办公,处理邮件;也为企业创造了新的生意机会和建立新型销售渠道,例如:为保险公司推出手机购买保险业务,为彩票中心推出手机购买彩票业务;通过中国移动行业网关,为客户提供及时、高效、快捷的服务,真正实现海量信息瞬间到达;企业还可通过移动信息化手段,实现多角色、多层次、多级别、多任务管理。中国移动简单易用的业务集成能力,还能有效降低客户的管理成本,促进其形成有序多层次的管理。中国移动拥有的丰富号码资源,也可为集团客户开通统一特服号,建立专享通道。例如:大型银行为提升企业形象,强化品牌认知,会将其955XX通信特服号转变为各类通讯服务的统一号码,以此增加用户的信任感、安全感。

目前,在郑州,使用移动信息化解决方案的集团客户占到了集团客户总数的近60%。在推进社会信息化的快速发展进程中,河南移动郑州分公司通过移动办公、移动电子商务、移动互联网及移动社区等方式,使人们的生活习惯、工作方式、思维方式、价值观等诸多方面发生了深刻变化,促进了经济发展和社会进步。

(李红霞)

高温催旺空调市场 五星出招击退空调旺季“四大顽疾”

14版

助力外资企业走出国门 招商银行首推离岸金融业务

15版

金葵花,因您而变

招商银行郑州分行行长潘新民谈文明规范优质服务

16版

紫百,在变革中前行

本报记者 赵羲 赵佳

紫百重组 辉煌新起点

退出国有,能让紫百如此平静,似乎只有一个理由可以解释,变革,蜕变式改革,对于紫百早已不新鲜了。今年的4月1日,是紫百的24周年店庆,经历了24年的市场风雨,该见识的,紫百人都见识了。

紫百曾经的辉煌,那是每一个老紫百人、老郑州人都津津乐道的,然而,它几度沉沦,又几度奋起的坎坷历程,非个中人,很难体味。从1998年,张根湘出任紫百总经理,变革便与它如影随形,从未分离。

许多人认为,张根湘拯救紫百有三大举措:蜕变式改革、虚拟式扩张、转型精品百货。

对此,张根湘也深以为然。他进一步解释,蜕变式改革主要形式是:国壳民营。“国壳民营”是国企改革的一种过渡形式,是“混合经济”的一种具体化,符合国家提出的国企改革思路。“我们把原来小而全的25个下属商场重组为14个有限责任公司,后又组合为7个,实施所有权与经营权分离改革方略,各公司经营自主,管理自治,与紫百责权明晰,各司其责,就像一列火车,火车头和车轮分别承担着各自职责,形成合力推动企业发展。在蜕变式改革的基础上,我们还持续开发“源头商品”,加大引进地区总经销、总代理,尤其是国际品牌的总经销总代理的力度,并利用原有和新代理的名品,积极向上游领域和二级市场拓展市场,先后成功进驻弘、裕达等名店和省内地市,提升销售近千万。这就是紫百特色的“虚拟扩张”。2004年4月,我们确立了“礼品百货、尊贵消费”主题经营定位,通过3年的运行,根据经营经验、区位优势、顾客认同、消费主流等综合因素,经过一系列的市场调研和论证,企业更加明确这一主题定位并提出要打造“男性消费首选店,礼品百货第一家”的奋斗目标。”

可以说,变革让紫百尝到了甜头,是紫百从债务泥潭中脱身的利器。现今,紫百脱去国有的“壳”,不过是变革的深化而已,下一片平静也就无怪其然了。

5月25日下午,记者站在紫百营业大厅,这里人流如潮,经营一片红火。而一个月前,4月27日,紫荆山百货大楼(下称紫百)与香港伟明集团正式签约,紫百6楼以上进行破产和1~5楼进行重组,成为港方独资的公司。自此,紫百正式退出国有。

紫百常务副总经理巩玉梅一脸淡然地对记者说:“我们的经营模式和经营理念都不会变,这是经过了市场千锤百炼的,甚至,我们仍然是郑州的本土品牌。变的,只是我们的所有权和体制。”

紫百的张根湘烙印

张根湘是郑州商界的一个传奇人物。最为引人注目的,就是他两次受命于危难之间的经历。

1990年7月,张根湘出任黄和平商场总经理。那时,启用了郑州第一部运送顾客的滚梯式电梯,缔造行业辉煌的黄和平已经没落,拥有近千名职工的商场,一天的营业额只有几万元。面对困局,张根湘作出了一个重大决定:在商场内引进个体工商户和民营企业,“借鸡生蛋”,同时,商场职工能上能下,职工工资能高能低。现在看来平常,在那个年代可是一个了不得的创举。1993年,黄和平重新火了起来。

历史何其相似。1998年上半年,曾经风光无限的紫百累计亏损6000余万元,总负

债在3亿多元,资产负债率高达120%。1998年7月24日,张根湘入主紫百,也开始了他生命中另一次重要的“拯救”。回忆那段时间,张根湘说:“你必须保持一种永不言败、敢拼才能赢的信念,否则,处在风雨飘摇的企业将被市场的风浪彻底击垮。”

不求所有,但求所在。这是张根湘常常提起的一句话。这也在他的变革进程中得到了深刻印证。他在紫百推出的每一次革新措施,都在业界引起巨大反响甚至连锁反应。2003年8月,紫百的蜕变式改革被郑州市确立为“紫百模式”,进行大力宣传推广。虚拟扩张、精品百货也为紫百赢得不少利润,使得紫百在郑州商界重新拥有了一席之地。

一度看来无法收拾的紫百乱局,在张根湘手里逐渐理清,紫百商场也再一次红火起来。

紫百高层指点未来

其实,即使在发生如此巨大变革的同时,也没有影响一些大品牌对于紫百的信任。可见的是,许多国际大品牌正在进驻或谋求进驻。

紫荆山百货营运副总王海军说,6月份,周大福将对紫百店进行重装,扩大经营面积。在今年国庆节前,周生生及六福等香港珠宝品牌也将进入紫百,届时,紫百将与其它商场在钟表、珠宝上拉开档次。

这种状况,一直在紫百高层的掌握之中。张根湘表示:外资零售商的合法“国民待遇”也将使他们成为名副其实的“中国商业”的组成部分。过去总是喊“狼来了”,现在必然是“协同共舞”。但本土零售业不会没落,蛰伏后的复苏已经开始。

张根湘说:“未来3年是紫百转型改革、全面创新发展的决定性3年。历史性机遇与严峻的挑战将考验我们的智慧和实力。我们有信心把紫百打造成郑州零售商业国企改革的的一个代表作。”

24载芳华,紫百已经经历了十二生肖的两度轮回,但前路依然漫长,等待紫百的,还有无限火红的青春、无限峥嵘的岁月和更加辉煌的未来。

见证香港回归十载 打造中原盛势婚庆

2007 梦幻港澳海洋主题青年集体婚庆活动行程拟定



相连,表达中原儿女与香港人民的水乳交融之情。这也是我们共同欢庆香港回归十载的一种特别方式。

记者从活动组委会了解到,本次婚庆活动将在香港沙田丽豪酒店隆重举行浪漫温馨的烛光婚礼,新人还将畅游香港海洋公园、迪斯尼乐园、星光大道、文化中心等闻名景点和高档场所;共享维多利亚海湾游泳之情趣,尽享浪漫的婚庆之旅。

由郑州日报主办、河南省婚庆服务业协会承办的2007香港回归十周年大型青年集体婚庆活动,自启动全面招商和全省报名工作以来,得到了社会各界的积极响应和广大社会青年的广泛关注。目前,本活动的报名、招商等各项筹备工作仍在紧张地进行之中。

“缘由黄河,情定香江”是本次活动的主题。黄河是孕育中华儿女的母亲河,萃取黄河之水,注入香江,以此举寓意黄河与香江血脉相连,表达中原儿女与香港人民的水乳交融之情。这也是我们共同欢庆香港回归十载的一种特别方式。

记者从活动组委会了解到,本次婚庆活动将在香港沙田丽豪酒店隆重举行浪漫温馨的烛光婚礼,新人还将畅游香港海洋公园、迪斯尼乐园、星光大道、文化中心等闻名景点和高档场所;共享维多利亚海湾游泳之情趣,尽享浪漫的婚庆之旅。

尹占清

行程安排——

2007香港回归十周年大型青年集体婚庆活动,以“婚旅七天,浪漫齐天——你的婚礼故事”为行程主线,贯穿于整个婚庆活动,共设七天旅程,每天活动主题为:7月1日,缘起黄河,飞赴香港;7月2日,情系香江,海誓山盟;7月3日,携手同步,星光大道;7月4日,卡通婚礼,爱情童话;7月5日,海上春宵,浪漫游轮;7月6日,恋恋香港,爱在紫荆;7月7日,幸福凯旋,情归一生。

一场特别的婚旅之旅,一生难忘的齐天浪漫。有想参与本次婚庆的新人,目前仍可报名。

详情登陆http://www.hnhqxh.cn网站查询。同时,本次活动全程冠名招商工作同步进行。商家加盟热线:67655197 67655196

时尚秀台 六月可爱宝宝装 六月宝宝穿什么好呢?现在的宝宝装清爽简洁,以红白蓝黄搭配,时尚色彩,能衬托出孩子天性活泼的一面,6月妈妈,把你的小孩打扮得更有生命力更健康吧,成为人群中的little Star!

消费播报

“绿箱子”进入手机卖场 河南移动在我省12地市回收废旧手机

5月29日,中国移动通信集团河南有限公司在郑州金运新手机卖场启动““绿箱子环保计划”进卖场”行动,与此同时,全省共有47个卖场一同为废旧手机安置“绿箱子”。此举是河南移动继5月16日在全省400多个移动营业厅全面开始回收废旧手机及配件之后,我省各大卖场积极响应“绿箱子环保计划”而进行的全省性行动。

在现场记者看到,该卖场的员工主动将各自的废旧手机投入“绿箱子”中。该卖场老板告诉记者,他们认为在如今手机更新频繁的情况下开辟回收渠道非常有必要。有了“绿箱子”,不仅解决了废旧手机的安置问题,还推进“资源节约型、环境友好型”社会的建设,应该大力推广和实施。

据了解,“绿箱子环保计划”在这次走进手机卖场之后,还会继续延伸,走进社区和企业,与一些“环境友好型”社区建设相结合,携手更多的爱心企业,不断提高不同阶层客户的环保意识和参与热情。

王笑圆

中原商战再起沙盘

5月27日,2007中原商业学术论坛在黄河迎宾馆举行。会议的主题主要围绕郑州的新商圈运动和品牌争夺战来展开。

郑州市商务局副局长赵国强表示,我们都知道,一流的企业做标准,二流的企业做品牌,三流的企业做技术。今天我们面对品牌竞争的时代,商场要做好他的品牌,因为商场本身就是一个品牌组合的载体,也是一个母体。丹尼斯和之前的金博大和现在的大商之间,我相信他们是一个竞争和合作的关系。

大商新玛特董事长皇甫立志认为,花园路农业路商圈的客层在整个郑州市是最高的。这个商圈有几个特点,一个是整个河南省的行政中心,河南省的行政中心就意味着很多的购买,而且一些高端的购买注定会放在这个区,它属于高档的行政办公的中心,这个区域的高档写字楼最多。这个地方还是河南省的金融中心,就是银行和保险公司、证券公司的总部都在这里;同时它还是整个郑州市最高档的社区,居住小区最集中的地方。这几个中心就决定了这个区域将成为整个郑州市乃至整个河南省高档消费最集中、消费能力最强的地方。

丹尼斯百货总经理蔡英德表示,花园路和农业路以后必然会成为一级的商圈,绝对的一级商圈。

皇甫立志说:“我们对这个商圈的辐射能力也做过一些分析和调研,设想东区的来这里购物,西区的来购物,河南省的人会不会来购物,最后我们得出的结论是,这里将成为辐射整个郑州市乃至河南省的另一个商业中心。为什么这么讲,最主要的是它这个商圈已经不仅仅是位区域优势,最主要的在于这个商圈内的商场定位品牌定位,就注定了这个区域将成为整个郑州市购买高档商品,高端消费最为集中的地方。”

据悉,今年年底,大商新玛特郑州国贸店便会正式投入运营。该店是新玛特在郑州地区第一家新店面。借助金博大店的影响力,可以肯定地是大商新玛特郑州国贸店将成为中原地区消费者关注的焦点。

新商圈运动已经箭在弦上,它是否会引发新一轮商战,值得我们期待。

赵佳

消费调查

市场发现仍然存在假冒碳粉

本周品牌商家再次联合金水区工商部门查获假冒“RICOH”碳粉近百只。据介绍,为打击假货,日本理光公司生产的碳粉瓶商标由原先的塑胶商标改为纸质商标。此防伪标识是由多个RICOH标志组成的,将防伪标识撕开后将会留下“VOID”的字样。最新的理光数码碳粉瓶在靠近瓶盖的瓶身上凸印有RICOH标志。陶瑶