

恰逢“五四”运动90周年

中原杰出青年和集体受表彰

本报讯(记者 刘国润)昨日上午,河南省五四运动90周年纪念大会在省人民会堂举行。大会授予郑州外国语学校校长毛杰等20位同志第十三届“河南青年五四奖章标兵”;授予郑州大学材料科学与工程学院教授许群等60位同志第十三届“河南青年五四奖章”;授予王绍锋等196名同志“河南省新长征突击手”荣誉称号。

年7月毕业后到驻马店上蔡县芦岗乡文楼村工作,成为一名“大学生村官”。如今已经是文楼村党支部书记的魏华伟说:“哪里有需要,哪里就是舞台;哪里艰苦,哪里就磨练也就越实在。”

代表全省1800万农村青年发言的五四奖章标兵秦廷军,是淅县一名普通青年农民,2003年,他放弃县城的稳定工作回乡创业发展。在最困难的时候,他曾变卖妻

子的首饰,退掉父母的保险。目前,通过“公司+农户”的经营模式,公司现有总资产7200万元,员工646人,共吸纳带动农户3000多家,村民人均纯收入5200元,村里的养殖、种植、工贸等产业都得到较大发展。公司还被命名为“河南农村青年兴业基地”。

大会还授予团郑州市委12355青少年服务热线心理咨询师张帆等485名同志“河南省

优秀共青团员”荣誉称号;授予团郑州市管城区回民区委书记李静等88名同志“河南省模范团干部”荣誉称号;授予共青团中牟县委等17个团县(市)、区委“河南省团建工作先进县(市)、区”荣誉称号;授予中州大学团委等107个基层团委“河南省五四红旗团委”荣誉称号;授予郑州财经技师学院2008级2班团支部等156个团支部“河南省五四团支部”荣誉称号。

高校教师在职读硕 累计学习不少1年

本报讯(记者 刘国润)记者从省学位办获悉,今年高校教师在职攻读硕士学位工作将重点面向中西部地区符合条件的高校开展。

据悉,今年对开展高校教师在职攻读硕士学位工作的招生单位进行了限定,包括我省在内的22个中西部省市具有博士或硕士学位授权的高校拥有招生资格。具有博士学位授权高校每校招生不超过50人,有硕士学位授权高校每校招生不超过30人。各高校的招生专业须为硕士学位授权点,每专业招生人数不超过5人。

今年还规定,严禁招生单位异地办学或办班,并要求把高校教师在职攻读硕士学位工作纳入学校研究生培养体系,高校教师在职攻读硕士学位的累计学习时间不少于1年。

登封新丰煤矿发生 一氧化碳中毒事故

8人脱险1人遇难

本报讯(记者 李晓光)昨日记者从登封获悉:5月2日19时20分,郑州广贤工贸有限公司新丰煤矿26012下付巷掘进工作面(即瓦斯抽放巷)做避难硐室时,放炮产生大量有害气体一氧化碳,造成9人遇险。经全力抢救,8人脱离危险,1人遇难。

郑州广贤工贸有限公司新丰煤矿位于登封市大金店镇陈楼村,属六证齐全矿井,设计生产规模为60万吨/年。当地政府接到事故报告后,立即组织矿山救护队赶赴该矿下井抢险。矿井当班入井63人,54人安全升井,中毒的9人除1人遇难外,其余8人立即被送往当地医院救治。截至5月3日12时,中毒人员已脱离危险。

目前,郑州市已成立事故调查组进驻调查,引发事故的原因正在进一步调查核实中。



郑州高新技术开发区聘请动物防疫专家,为辖区100余家养殖户进行动物疫病防控知识培训,以提高疫病预防及应急处理水平。
本报记者 许大桥 摄

蝴蝶标本走私案 一审终结

案犯获刑3年被罚3万

本报讯(记者 张冯焱 通讯员 张胜利)野外生存数量与大熊猫差不多的金裳凤蝶在大自然中已几乎见不到,但在国际航空挂号信里,却藏着26枚濒危蝴蝶标本。记者昨日从市人民检察院获悉,这起我市首次利用邮递渠道走私珍稀蝴蝶标本案一审终结,被告人马鸿伟被判处有期徒刑3年,缓刑3年,并处罚金3万元。

37岁的马鸿伟是新郑人。2008年春节前后,马鸿伟通过淘宝网从一个网友赵某手中购买了几枚金裳凤蝶和金裳凤蝶标本。其中金裳凤蝶10元一只,金裳凤蝶3元一只。马鸿伟在家安装了3台电脑,租用服务器建立中、英、日文不同版本的网站,开始在网上出售蝴蝶标本。

2008年7月14日至8月3日,马鸿伟从新郑市邮政局分别向美国、墨西哥、加拿大、匈牙利、芬兰、英国等国家发出10封国际航空挂号信,里面共装有26枚蝴蝶标本。当年9月,这些信件被郑州海关驻邮局办事处查获,查获的26枚蝴蝶标本中,有金裳凤蝶2枚、喙凤蝶24枚,均属国家Ⅱ级重点保护野生动物及《濒危野生动植物种国际贸易公约》附录Ⅱ物种。

法院经审理后认为,被告人马鸿伟为获取非法利益,走私珍稀野生动物制品,其行为已构成走私珍稀动物制品罪,故依法作出上述判决。

河南理工大招生政策出台

两个专业参加本科一批录取 计划煤炭类对口单招300人

本报讯(记者 刘国润)经省招办批准,今年河南理工大学机械设计制造及其自动化、电气工程及其自动化两个专业在我省参加本科一批录取。

据悉,河南理工大学今年面向全

国招生5350人,其中在我省招4504名本科生。参加本科一批招生的电气工程及其自动化、机械设计制造及其自动化专业分别在我省招215人和208人。

另据了解,作为我省唯一一所煤

炭类本科专业对口单招院校,该校今年8个本科专业在河南、山西、安徽、江西、山东、河北等省进行煤炭类对口单招招生,计划煤炭类对口单招300人,比去年增加30人,其本科单招规模居全国煤炭单招院校第三位。

大格局成就大营销

本报记者 赵毅

这个“五一”小长假的郑州商界,是“新玛特时间”。

仅4月30日一天,新玛特总店的销售额就达到了1800万,随后几天的销售也是居高不下,热度惊人。据了解,该店“五一”促销期间推出了满200送300、满300送410、满400送520三档大力度返券活动,以及包括VERTU手机、劳力士名表、苹果笔记本电脑在内的超值大抽奖,两项传统的促销手段受到广大消费者的热捧。从这几天该店的销售情况来看,返券仍是吸引、刺激消费者的有效手段,仍然让消费者得到了真正的实惠,大范围的抽奖活动更是实实在在,让消费者感受到了购物之余的惊喜。价值4万余元的高端品牌VERTU手机对于广大消费者来说还是具有超强的吸引力。

该店的“五一”营销活动锋芒毕露,在郑州百货市场上一时风头无两。在经济低迷期,该店能够出奇制胜,创造商业热销的奇迹,这一“逆势飘红”的成功营销案例,除折射出郑州商业市场本身的刚性需求外,也印证了得当的营销策略、丰富的商品、优质的服务仍是企业出奇制胜的法宝。能够“冷市热销”自然值得称道,其背后所昭示的一个企业审时度势、顺势而行、逆境求存的能力更是令人深思。



300名美女助阵“五一”促销,提供奢华服务。



“五一”促销期间,全省12家银行齐聚新玛特酒店。

大格局成就大营销

先手夺得先机? 低价赢得市场? 业内对新玛特总店的成功原因看法不一。在该店副总经理李敏看来,最重要的原因只有一个:“我们有宏大、周密、系统的‘五一’营销计划。”

记者:有人认为,这次新玛特总店的“五一”营销计划是一次突发奇想,单纯地为促销而促销,算是针对竞争对手的一次价格战,请问这是新玛特总店的目的所在?

李敏:我们这次营销计划有四个目的:
首先,在金融危机、市场活力不足的现实情况下,作为零售业,作为民生行业,一手牵着生产企业,一手牵着消费市场,应该负起责任刺激消费、拉动内需、提振经济,这是本次活动的首要目的之所在。

其次,我们希望引领河南商界的营销新局面,创造河南本土特有的营销模式。这次“五一”活动,我们是在深度营销上下工夫,而不是单纯的大力度促销。其实从折扣力度上来说,“五一”期间,一些商界同行的力度要比我们来得还大。我们这次营销立足消费者,特别是高端消费者,按照市场细分的原则,推出了差异化、个性化的营销方案,就是希望推动郑州商业市场由商品促销、价格促销向时段营销、服务营销、文化营销、情感营销等人性化模式转变。

再次,我们希望通过本次营销活动,引导、改变消费者的消费理念。活动中,我们更加关注消费者的购物体验,增加消费者的购物附加值,给消费者的不仅仅是商品上、物质上的满足,更有精神层面的,例如娱乐、休闲方面的满足。我们希望消费者能够超越原有的购物习

惯,购物时不仅关注商品的价格,还要学会理性消费。

最后一点,我们希望在营销活动过程中进一步打造团队。这次营销是一次全员营销、全员销售、全员服务、全员参与的具体践行,也是一次阶段性团队建设的实战演习。

七条主线构筑宏大营销

从4月15日开始启动,直到6月1日才会结束,一波未去,一波又起,新玛特总店的“五一”营销活动把传统节日的“短平快”演绎成了一幕幕跌宕起伏的大戏。

“善战者,求之于势,不责于人,故能择人而任事”。5月2日晚,李敏接受采访时表示,这是一次典型的大营销。营销之道千变万化,运用之妙存乎一心。这次新玛特总店的“五一”营销活动由七条主线构成。李敏对此也进行了详细的阐述。

a 立足商品做营销



该店引进的众多奢侈品牌,提升了整个郑州商业的档次。

李敏:这也称得上营销新理念。我们主要围绕两条主线:一是重点品类,我们在每个业种中至少选出20%的品牌参与活动,并且要保证活动力度全城最大,服务水平全城最高;二是供应商支持,活动现场有70多个品牌,我们要员工注意联系,细心沟通,做到货品丰富,库存充足。

b 强化服务做营销

李敏:首先我们提高了对供应商的服务档次,供应商可以和商场高层直接联系。以前,我们和供应商谈活动

的过程特别难,经过这次活动,双方的关系更加紧密,供应商对我们的认可度、信任度也更高了。

员工方面,我们强化了员工的服务意识,这次活动中,我们推出了大量特色服务,如免费茶水、免费熨烫、免费擦鞋等,目的是让顾客多停留一会儿,真实感受到尊崇。我对员工的要求是“接一待二照顾三”,照顾所有顾客的感受,同时提倡“针扎”效应,让员工第一时间接待顾客,另外在推介商品时要对客户负责,上帝、皇帝太遥远,要像对待亲人一样对待顾客。

环境方面,我们要求店堂整洁华美,空气清新,注意细节,要把货品展示得像家一样。

c 强化优势做营销
李敏:我们这次营销活动的突出特点就是找出自己的竞争优势,变为阶段性的核心竞争力,无限放大并运用到极致。本次活动我们就是多业态全面参与,总店各业态从来没有像这次一样联系紧密。这是一次“无缝隙”合作,大到电影院、美食广场,小到美发、美甲专柜,大家全部参与

了商场的“五一”活动。这几天,7楼美食广场的顾客一直在排队,返券可以直接当现金使,这给了顾客体验一站式服务的最好机会。我们的五星级影院赶在“五一”之前开业,也使业态全部完善。而且,这次商场的家电区第一次和其他品类联合促销,买家电返百货券,买百货返家电券,大大提高了家电的销售额。几年间商场和家电分分合合,这次可以说重现了当年商场和家电的辉煌。

d 依靠团队做营销
李敏:这次活动很好地体现了团队营销的威力。活动中,一线的导购、卖区长、业种经理等,二线的保安、物业等,人人头上有指标,共同参与,团队促销,所有人做销售,

每天有40%以上的销售带动。
我们有周密的团队激励措施。每波活动前都有总经理参与的动员大会,高层、中层、基层之间的沟通会,每天的激励早会,同时还投入大量财力进行激励,发钱、发餐券、发书、发电票,还让优秀员工上展板,上光荣榜。

我们也有精心准备的团队服务,公司总办搞好后勤协调,还用短信、快递慰问信的方式进行精神服务,有领导慰问、广播慰问、管理层下柜台等现场服务措施。

e 异业联盟做营销
李敏:从试营业开始,我们就进行了多次非常成功的

联盟营销,这次“五一”营销活动我们把这一模式再次做大。以前是联盟单个行业的一两个企业,而这次则是全行业统统合作。如我们办的“卡博会”,把省会12家银行“一网打尽”,5月2日甚至闭店一天,专门为这些银行的客户提供服务,而且客流量也没怎么下降。同时,我们还与省会所有主流媒体合作,共同营造这次“五一”促销,这是联盟营销的升级版。可以看到,联盟营销非常有市场潜力,将会成为一种趋势。

f 立足顾客做营销
李敏:以前,商场一般都是关起门来做营销,我们这次营销活动则是设身处地为顾客着想,除了考虑顾客想要什么,还要考虑顾客应该要什么。传递给消费者一些理念,提升消费者的消费品质。例如我们的现场模特秀环节,在内衣区,我们进行了现场模特走秀,让顾客可直接观看穿衣效果,更加理性的购买。还有前两天我们在商场安排了300名礼仪服务人员,服务每个专柜,让顾客体验到更优质的服务。从这一点上来说,我们“五一”营销的成功不仅仅是销售额的成功,也是一次营销创新的成功。

g 立足社会做营销
李敏:作为社会公民,新玛特总店自然要承担企业的社会责任。下一步,我们将重点推出文化营销、公益营销。很快,我们将会推出服务社会系列活动,我们商场内有九座桥,我希望它们能成为连接企业和社会弱势群体的载体。“六一”前后,我们会对郑州福利院、河南福利院等伸出援助之手,还会寻找50名山区贫困儿童进行一对一帮扶,“六一”节举行一个“亲情会”,邀请贫困儿童新玛特一日游,免费吃喝玩乐。另外,针对近日母亲节,我们也会推出类似活动。

同时,我们也希望郑州商界的同行们能够携手并肩,一起做这种活动。

“五一”促销过程中的团队建设。



“五一”促销过程中的团队建设。