郑州日报
2009年7月3日 星期五
中原商情
统筹 赵顺利
编辑 陈 茜 校对 刘明辉
ZHENGZHOU DAILY BUSINESS

农产品质量安全报告

今年上半年，在郑州市委、市政府的高度重视下，郑州市农业局坚持从农产品生产和流通两个环节入手，着力把好农产品质量安全关，加强农产品质量安全日常抽检和基地监测，确保老百姓“菜篮子”安全。

积极开展农产品质量安全宣传工作。郑州市农产品质量安全管理模式，被农业部领导誉为“郑州模式”，其中有一项叫“农产品销售摊位（专柜）公示制”。这是宣传和落实农产品质量安全工作的重要措施。郑州市农业局在市区101家农产品批发、农贸市场的显著位置，悬挂农产品质量安全监管宣传标语；在市场门口设置了农产品质量安全检测结果公示栏和宣传栏；在全市各批发、农贸市场建立农产品质量安全检测室，设置醒目标志；在销售摊位悬挂“郑州市农产品市场准入标示牌”，标明所售农产品的名称、产地、进货渠道、检测结果等信息，同时张贴质量安全检测合格证明，以接受市民监督。“农产品销售摊位（专柜）公示制”既让老百姓有了知情权、监督权和选择权，又极大提高了农业部门在广大市民心目中的地位，提高了农业行政主管部门的威信。郑州市农业局坚持认真做好农产品质量安全检测结果日报工作，通过省、市新闻媒体和网络公布蔬菜、肉品、水产品、水果当天的检测结果。充分利用农产品质量安全新闻热线（0371-68855865），提高市民对农产品质量安全的认识。

6月25日~7月1日，我市农产品质量安全检测人员按照农产品质量安全现场检测标准（速测），共检测蔬菜23245批次，合格率99.90%；检测猪肉1196批次，合格率99.12%；检测水产品样品453批次，合格率为99.20%；抽检水果2612批次，合格率99.96%。销毁不合格蔬菜115公斤，销毁不合格水产品110公斤。 **郑州市农业局**

2009 上半年

商场苦练内功战危机

本报记者 **赵 羲**

资料图片

2009年过去了一半，在这半年中，郑州各商场给人留下深刻的印象，除了花样百出的折扣优惠，就是越来越细致的服务措施。在金融危机的阴影下，各商场全都苦练内功，为顾客提供更加贴心、尊崇、私密的服务，希望以此力挽狂澜，拉动消费。

一个明显的例子，4月底，在各大商场为“五一”营销厉兵秣马的时候，大商新玛特郑州总店大张旗鼓地喊出了“服务营销”的理念。其负责人表示：“我们将更加关注消费者的购物体验和感受，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，例如玩乐、休闲方面的满足。”

当然，在提升服务的同时，郑州的各商场也都得到了自己想要的销售提升。据了解，上半年，虽然第一季度成绩不佳，但通过第二季度的恶补，郑州的各大商场销售仍可以取得两位数的增长。“我们对全年目标的完成充满信心。”紫百的相关负责人表示。

服务更尊崇

“五一”期间，大商新玛特金博大店的许多会员收到了这样一条彩信：“亲爱的会员，我们再次为您准备的10000件09年新款服饰就在刚刚已经全部到齐，并验收入库了，新玛特金博大店全体员工正在积极为您打造一个不一样的激情假期，无限精彩只为您！”

利用新的科技手段，这只是提升服务的一个小策略而已，却为商场取得了出人意料的结果。白领王颖就表示：“我是非常乐于从手机中得到商场的打折信息，特别是有针对性的信息。”

VIP专用通道、代客泊车、陪同购物、时尚讲堂、预定车位，这些服务手段是国外一些大型商场拉拢回头客的重要法宝，如今，这在郑州也变得司空见惯了。据了解，大商新玛特郑州总店、正道花园等商场均已推出此类服务。截止到现在，正弘国际名店2009年共进行“一对一陪同购物”561人次，产生销售55万多元。

除此之外，积分提醒、节日问候、生日祝福、特殊天气温馨提醒等一项项服务也悄然在郑州商场流行。

业内人士分析，受经济不景气的影响，消费者趋于理性消费、压缩消费额，而商家则想通过提升服务质量来提振人气和业绩，这是重新争夺市场份额的好时机。相对于折扣促销难以为继的特点，服务的拉动更有效果。

服务更全面

百货业需要掘金高端消费者，郑州的许多商场对此已经不再讳言，他们针对这一人群相应推出了更加私密、高端的服务。据悉，有的商场已经专门为顶级尊享卡用户量身定制了十项购物特权。以“私人移动商场”服务为例，高端消费者不用到商场闲逛，只要躺在会员中心舒适的沙发上喝着下午茶或咖啡，就有专业的导购把他们钟爱的品牌新款一一奉至面前，导购们为客户换衣、挑选并提供色彩搭配指导等服务。除了享受“私人商场”服务，一些信誉好、实力强的顾客还可以享受“赊账”特权，看上哪个品牌，只需签上个人名字，便可拿走价值数万元的商品。此外，如果不满意退换货，商场无条件在10分钟内予以解决。

除了为顾客提供更好的服务，在金融危机时局，取得供应商的支持也是一件大事。为此，大商新玛特郑州总店为供应商提供了一种全新概念、全新模式的服务。据悉，该店将通过持VIP卡的形式贯穿对应供应商的全方位服务，拥有VIP卡的供应商可享受VIP尊贵服务、部长贴身服务，第一时间解决供应商经营问题，迅速高效；同时，还可享受快速结账、快速员工上岗服务；而且，有两条热线可直接将经营问题直接反馈给总店店长。近日，紫百副总王海军表示：“紫荆山百货积极倡导为供应商、品牌商提供超前超值全方位服务并贯穿于合作的始终。久而久之，很多合作者与紫百成了莫逆朋友。”

走进宋河 探秘盛世国尊宋河粮液系列报道之——

盛世情结 宋河承载

借华夏八万里锦山秀水，集炎黄五千年曲法酿术，2009年，宋河酒业高擎“中国性格与白酒文化”之大旗，重磅推出宋河粮液中高端形象的全新代表——“盛世系列”宋河粮液，以盛世“国尊”、“国典”、“国风”，向60年新中国建国壮史献礼，向5000年华夏文明史献礼，共襄盛举。这在全国酒类企业中可谓是首屈一指、前无古人的壮举。

盛世情结，是自古国人埋藏在心灵最深处的渴望，是华夏千万志士的梦想，可中国自秦汉起的两千多年里，盛世并不多。放眼今日中国，经历了汶川之难的众志成城，经历了北京奥运会的刹那绽放，老百姓可以铿锵有力地畅谈大国之崛起，而深深埋在老百姓心中的盛世大梦，随着建国60年华诞的到来，竟也复苏了。

中国性格是对中国文化的基本理解，承载了中华五千年的文化内涵。在继承及发扬了赢文化、和文化后，宋河重磅推出了“中国性格，宋河粮液”。2009年借《赤壁》下部荣耀登场的盛世系列宋河粮液，正是宋河酒业向中华人民共和国建国60周年壮史献礼的旗舰产品。“中国性格”正在成为世界研究中国崛起的核心课题，而宋河粮液，将肩负起豫酒复兴的使命，高擎中国性格与白酒文化之大旗，首开白酒文化与艺术交融之先河。

而盛世国尊宋河粮液，就毋庸置疑地成为了这场中国性格大讨论中一个夺目的关键点。

绪 波

名酒江湖 追寻酒人踪迹 瞩目酒市风云

欲留青醇史上飘

“豫满中国”是2006年以来豫酒界共同缔造的一个会展品牌，它集中了酒业生产商和流通商的智慧，重装出阵于全国各大展会，组织方也曾获第80届全国糖酒会上惟一的“单位贡献奖”。

今年5月，在河南省酒业协会成立25周年的会议上，举座老中青三代弹冠相庆，席间有人提议，为河南酒业做个总结，纪念与共和国一起行进的六十年，与百姓生活息息相关的这六十年，名称就叫《豫满中国》。

动议很快得到了酒界最大范围的响应。因为时间紧，任务急，先是由新闻人、营销专家等参与讨论可行性，继而邀集省内各家酒企的代表见面，此时《豫满中国》编委会已具雏形，编委会号召大家以志愿者般的激情进入到编撰河南酒志的行列中，深挖重采，让后世从餐桌从酒杯中了解黄河岸边的中国经济变迁。

6月24日，出现一个新的高潮，当日气温逼近42度，但是依旧没有阻挡张耀玺、张增显、薛西林、刘建利、黄书声、孙军超等人从新乡、开封，从住所赶往聚会地点的脚步，这些豫酒阵营的元老、权威、前辈、传人，经历酒史风云变幻，已经成为越来越少的能说清河南酒史问题的活字典，话题纷纭，娓娓不绝——

中国酒精看河南，河南酒精看南阳，而南阳酒精，有多少人知道，当时的起家不是酿酒，而是适应军需，作为我军汽油不足时的替代品；

散装酒现在已经明令不让出售，可是当年，河南的大量散装酒出售上海，大受欢迎。

1957年，为了解决酿酒原料不足的问题，有关部委派出四名专家，到豫南的山上寻找酿酒原料替代品，从而在相当一段时间里，运用橡树籽酿制而成的橡子酒成为酒中新品……

打开活字典，是一行行疾行的文字，它饱蘸琼浆，形成独特的中国芬芳。 **王见宾**

期期精选 实惠到家
会员商品销售时间：2009年07月03日～07月12日
世纪联华 CenturyMart
我尽力 您方便 联华就在您身边
西瓜 0.39元/500g 非会员价：0.65元/500g
丰田瓜 0.99元/500g
甜桃 1.08元/500g 非会员价：1.58元/500g
榴莲 4.90元/500g
特级鲜虾 14.80元/500g
大标老豆腐 1.39元/500g
鲜面条 1.20元/500g
博厨芝麻花生调和油5L 38.50元/桶
李锦记锦珍生抽 500ml 3.90元/瓶
蜂花滋润护发素 820ml 12.90元/瓶 非会员价：15.80元/瓶
立白透明皂 202g 2.40元/块
防晒产品全场8折 玉兰油、旁氏、强生、曼秀雷敦防晒产品9折
康师傅矿物质水 550ml×12 7.60元/件
小宝贝长卷纸 1000g 11.90元/提
太阳镜全场4.5折
活动详情见店内海报
世纪联华第5届西瓜节开幕啦！炎炎夏日，想买又甜又便宜的西瓜吗？快来逛“西瓜节”吧！
世纪联华碧波园店 到店地址：交通路与保全街交叉口 团购电话：(0371)68762692
世纪联华经三店 到店地址：经三路与农科路交叉口 团购电话：(0371)65861052
世纪联华汝河店 到店地址：汝河路与伏牛路交叉口 团购电话：(0371)68706998
世纪联华天旺店 到店地址：东风路与丰乐路交叉口 团购电话：(0371)63679345
世纪联华长江店 到店地址：长江路与大学路交叉口 团购电话：(0371)68832288
更多实惠商品尽在世纪联华
商品价格、图片如有误，请以店内标示为准。

电话：
0371-67655206
13603845995
E-MAIL：
zhaoxi506@163.com

紫荆山百货

截止至7月5日

1.实惠践行

7月3日~5日，全场百货服饰低至3折，当日折上购物满500元以上（特例商品满1000元以上，高贵名品满3500元以上）可获赠不同档级夏凉礼品一份。

2.特别企划

活动期间，VIP客户持卡至一楼客户服务中心可免费领取涵沛旗舰会所价值2000元礼遇卡。

当日在四楼累计购物满268元赠全家福“私人教练体验卡”一张，满536元赠送两张，依此类推，多买多送；

凡持全家福“私人教练体验卡”或当日四楼购物小票均可享受全家福健身教练免费体质检测一次。

当日累计购物满88元，均可参加屈臣氏超值换购活动。

大商新玛特郑州总店

每天的17:00~20:00，大商新玛特郑州总店针对重磅品牌，推出购物满1380元送150元现金礼券，单柜购物满额再赠享用美食和电影大片机会的活动。

针对会员顾客，该店在夜场活动期间，特别推出积分抵值活动，最高5000分可兑换200元现金礼券，其力度达到活动之前的5倍。另外，商场还推出了特定品牌会员礼、会员顾客开卡礼等丰富多彩的赠礼活动。

针对团购客户和大单消费，购买团购券满10万元可以获赠1万元现金礼券，大单消费满10万元可以获赠12000元现金礼券。

郑州百货大楼

2009羽绒反季风暴开幕 全场1.5折起

隆重推荐：波司登低至3.7折，艾莱依低至5折，歌杰斯、史努比低至3折，雅鹿低至3折，威鹏低至2.3折，北极绒低至2.5折，亨利来低至3.8折，鄂尔多斯低至2.5折，花花公子低至2折，冰洁低至2.9折，冰川低至2.9折，康家一派系列童装2至3折，宝贝的衣橱系列童装1.5至5折。

黄河谷 马拉湾 Mala Bay
丰乐农庄 丰乐葵园风景区（AAA级）
黄河谷·马拉湾海浪浴场
世界级玩水体验·快乐团团转不停
你玩水？水玩你！
全国最大人造海浪浴场
郑州市快乐团体游（需提前一天传真预订）
10人以上110元/人（赠泳衣一件）
20人以上100元/人（赠泳衣一件）
邀全省100万考生来玩海
7.10前应届高考、中考毕业生持准考证可享受门票五折优惠（赠泳衣一件）
散客：成人票120元/位 儿童票80元/位 军人、记者、导游凭有效证件9折（赠泳衣一件）
电话：0371-63773288 传真：0371-63773233/3377
地址：郑州市江山路北段至黄河大堤东行600米丰乐农庄丰乐葵园风景区