



为深入贯彻落实《中华人民共和国农产品质量安全法》、《中华人民共和国食品安全法》、《郑州市农产品质量安全条例》，提高我市农产品质量安全水平，按照农业部《2009年农产品质量安全整治暨农产品质量安全执法年活动实施方案》的要求，郑州市农业局决定对我市农产品批发市场自检体系建设进行综合整治。进一步完善农产品质量安全监管体系，全面提高我市农产品质量安全水平。

整治工作从7月1日至9月30日，范围覆盖郑州市13家经营蔬菜、水果、水产品的农产品批发市场。要求各批发市场按照《中华

人民共和国农产品质量安全法》、《郑州市农产品质量安全条例》的要求，健全完善农产品批发市场自检体系。整治工作目标是做到有场地、有设备、有检测人员、有规章制度、有工作记录，对上市农产品按批次进行抽检，努力做到逢进必检，检测结果客观、公正。二是建立与完善农产品批发市场自检与政府派驻人员现场监督抽检相结合的农产品批发市场质量安全监管体系。三是建立农产品流通档案，对不合格农产品实施质量安全追溯。

专项整治工作结束后，郑州市农业局将组织考核验收。达到要求的进行表彰，达不到要求的将根据《中华人民共和国农产品质量安全法》、《郑州市农产品质量安全条例》进行处罚。

7月2日~7月8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23321批次，合格率99.92%；检测猪肉1167批次，合格率99.17%；检测水产品样品426批次，合格率为99.22%；抽检水果2604批次，合格率99.89%。销毁不合格蔬菜160公斤，销毁不合格猪肉23公斤，销毁不合格水产品30公斤，销毁不合格水果55公斤。

郑州市农业局

每天三小时促销

郑州商场应对商业淡季

本报记者 赵羲



商场的传统淡季已经来临，而且，这可能是一年中最长的淡季，将一直延续到9月份。在此期间，郑州的百货商场自然不会坐待时光流逝，大家都在积极修炼内功，提升日常销售。近日，大商新玛特郑州总店以一种新奇的促销模式吸引了消费者的注意力，每天17时到20时，举行3个小时的限时促销。

7月9日，大商新玛特郑州总店副总经理李斌表示，他们商场从六月中旬开始的这一促销模式，“效果非常明显，这三个小时的销售在全天的占比每周都在增加，截至上周，这一时段的销售已经占到了全天销售的60%以上。”

迎合季节需要

李斌表示，夏季时天气炎热，白天很多人不愿意出来购物，该店的限时促销设在一般人的下班时间，气温相对凉爽，符合夏季消费者的购物需求。

他还表示，其实沿海城市的商场在

下午下班后到晚上的这段时间，是购物、餐饮、娱乐最为集中的时间段，效果不亚于周六周日的促销，只是郑州的商场对此还不是看重。

据记者观察，近日郑州暑热逼人，最高气温一度在40摄氏度以上，许多市民都把购物和外出就餐的时间安排到了晚上，二七区的许多中西快餐厅一到傍晚就会人员爆满，晚去的都要排队等座位。

创新促销手法

“我们在6、7、8这三个月没有大型促销，这其实是另外一种营销手段。”7月7日，大商新玛特郑州总店总经理孙亚杰接受记者采访时说，“我们的战略是闷头做销售，苦练基本功，积聚心理期待，为国庆营销做准备。在淡季营销中，我们推出更加精准的时段营销，每天持续三小时，实施小区域、大市场策略，着力吸引方圆五公里以内的消费

群，支撑日常消费。”

“这其实是一种创新，是促销手法的创新。”李斌认为，淡季时不适合进行大规模的促销活动，拉动消费、提升日常营销就需要另辟蹊径。

据了解，一般情况下即使是商场进行大规模促销，还是有许多品牌不愿意参加，而大商新玛特郑州总店的每日三小时促销模式，却得到了供应商的一致推许，全场几乎所有品牌全部参与这一活动。

据介绍，打折、返券、买减，虽然只是短短三个小时，该商场却用上了几乎所有的促销手段。而且，由于品牌的参与度极高，消费者可以获得更大的选择空间，从而得到更多实惠。

发挥业态优势

大商新玛特郑州总店是一个融合了购物、餐饮、娱乐等多个业态的商场。据悉，该商场在淡季时提出每天三小时促销的理念，也是为了充分发挥自身的业态优势。

“我们把这叫做‘夜经济的延伸’。”李斌笑言。据悉，每晚到该商场购物的顾客基本上都可以获得商场的免费餐饮券，而且一些餐饮专柜还推出自己的夏季优惠活动，如味千拉面就推出了“买一款送一款”的活动，两个人吃饭只需点一份餐。同时，购物还有可能获赠电影票，该商场的8楼的五星级影院也推出了超优惠的票价。多业态的组合营销优势尽显无遗。

“基于我们自身的优势，我们的这一促销模式很难被竞争对手跟进或模仿。”该商场内部人士表示。

消费资讯

郑州移动举办网络创业讲座



本报讯(记者 赵羲)7月5日下午，郑州移动组织的“动感地带网络创业行动”在河南博物院举办了一期探索讲座。淘宝大学讲师卫森为前来听讲的动感地带用户上了一堂精彩的网络创业课。

卫森是一位有丰富网络创业经验的年轻人，是郑州大拇指美术学校的校长，在淘宝上

开有一个三钻的网店。他表示，现在，大学生就业非常困难，而网络创业具有入门门槛低，运营成本低，经营风险小，覆盖区域广，不受时间限制，收入稳定等优点，所以很受大学生青睐。

课堂上，卫森为大家条分缕析地讲述了怎么开网店，怎么开好网店，精彩的讲述赢得了大家的掌声。他还表示，中国移动最近推出了3G业务，淘宝人对这些都特别喜欢。也许不久之后，我们在商场看中了某款服装，只需用3G手机拍下它的吊牌，就能迅速在网上搜到它的最低售价。“让所有大型商场成为淘宝的试衣间，这是我们的理想。”

据了解，前来听讲的动感地带用户大多为在校大学生，其中有很多人已经开有自己的网店。大学生小张表示，现在的大学生都感觉就业压力非常大，动感地带举办的探索讲座对自己非常有益。

拓展销售渠道 曲美家具网店开张

本报讯(记者 马召)弥漫全球的金融危机加快了众厂家开辟网络销售步伐。6月25日，曲美家具“网络商城”正式开通，消费者只需轻点鼠标就可以订购家具，并可享受更优惠的价格。

此次曲美上网销售的是2005年推出的维格系列家具。7月8日，曲美董事长赵瑞海抵郑，专门为曲美“网络商城”开通造势。赵瑞海说，为消除网购者对家具质地、色彩的顾虑，包括郑州在内的曲美全国实体店均开通了体验服务，消费者可先来店内体验，然后去网上订购。曲美网上的订单全部直传曲美总部，省去中间环节，缩减成本，这也是网上曲美家

具能够实现全国统一价的重要原因。赵瑞海说，席卷全球的金融危机是曲美开辟网络销售渠道的直接动力，今后将有更多系列的产品上网销售。但是，鉴于家具的特殊性，曲美不会放慢实体店的拓展速度，网店的宗旨也是“渠道协调，电子商务”，实体渠道将一直是发展主流。

据悉，曲美家具具有22年的从业史，具有出口欧洲的免检资格，进入郑州已12年，目前在郑州有4家店。近日，曲美紫荆山路店内已经专门辟出了曲美维格系列家具体验区。一位曾购买该系列产品的消费者说，价格比她2006年购买时几乎降了五成。

一个最难忘的教师节 一份最有纪念意义的礼物

万名小学生共祝教师节

你报名了吗?

10000

为给辛勤哺育我们成长的教师送上最难忘的教师节祝福，郑州日报特面向市区征集10000名小学生对教师的真诚祝福语。郑州日报小记者专刊将把这些学生的祝福语刊登在9月9日出版的教师节特刊上。

150

参与本活动者均赠送价值150元的昂立新概念外语学校学习卡一张。

1000

参与本活动的前1000名小学生可在教师节特刊上刊登本人生活照片一张。

80

参与本活动者均赠送价值80元的马拉湾海浪浴场门票儿童票一张。

60

参与本活动者需订阅一份全年的郑州日报小记者专刊，全年价60元。

50

本活动将抽取50名幸运小学生，这些学生可到昂立新概念外语学校免费学习一期课程。