



我市将建纯正火锅底料生产基地

本报讯(记者 党贺喜)近日,“化学火锅”这个名词使火锅店遭遇信任危机,进而使买卖双方“很受伤”,许多火锅店都竭力厘清与化学火锅的关系。据悉,目前有一家专门生产火锅底料的厂家正在我市征地建厂,以后吃到放心火锅更加容易。

食客都清楚,火锅全靠锅底“撑腰”,锅底儿好底气才足。但前不久,一位自称圈内人士的爆料,现在市场上一些火锅是“化学锅”,特别是红汤火锅,辣味儿、红色,都是一种叫“辣椒精”的添加剂调出来的。据食品卫生业内人士介绍,添加了化学添加剂的火锅

底料,经加热后会产生大量对人体有害的化学物质。

“化学锅”这一凶使一些知名火锅店蒙受不白之冤,许多品牌店纷纷开始“绝地反击”,厘清与化学火锅的关系。纯正而放心的火锅底料是怎样炼成的?记者不久前走进位于成都市的火锅底料生产基地,从原料储存到加工车间再到包装运输直至物流配送,明明白白看了一遭。

记者在该厂看到,在原料库,花椒、辣椒、茴香等十多种原料均是以订单式在川西原产地统一收购、高标准储存。进入生产车间,保

洁条件进一步“苛刻”:从鞋套到白大褂、口罩一应俱全,洗手、消毒、吹干三部曲一样不能少。而在火锅底料最关键的熬炒流程,记者看到,食用油入锅是经由专用管道从油罐直接打进,既保证油质又设定好一次打人的重量。而油温、活力、搅拌等工艺作业,全靠电脑控制发出指令,工作人员进行操作。

据悉,这家生产基地目前正在我市高新技术开发区征地建设新厂。厂长张雄告诉记者:“到明年,新厂区在郑州投产后,可以直供海底捞45家连锁店的底料配送和供应,厂子办到你们家门口,相信你们会更放心。”

大超市两店同日落子焦作

整体规划为三年内行业领先

本报记者 赵毅文 李利强 图



12月29日上午,距2011年还有3天的新年气氛里,大超市两家新店在焦作开业,时间相距仅有一个小时,拉开了以新模式进军地市的步伐。大商集团郑州地区集团超市总经理杨旭东表示,大商对于其超市业态在河南市场的发展比较乐观,计划在三年内总体销售超过20亿元,达到行业比较领先水平。

当日上午,大商超市分别在焦作老城区、新城区各落一子。其中焦作千盛生活广场摩登街店位于焦作市塔南路与摩登街交叉口东南角,其经营面积为18000平方米;焦作千盛生活广场解放路店位于焦作市解放路与新华街交叉口,地处焦作老城区成熟的商业中心,总面积为22000平方米。

据悉,两家新店是大商集团在河南开设的第16家和17家店,采用的是大商集团最为成熟和最具优势的经营模式——千盛生活广场模式,它涵盖了百货、超市、餐饮等各种服务业态,力求全方位地满足顾客的生活需

求。两店从签约到开业仅用了2个多月的时间。两店开业后预计年销售额将达到3亿元,利税将达到1000万元,创造5000个以上的就业机会。

2010年是大商超市在河南飞速发展的一年,在1月到5月的时间里,连开3家千盛生活广场,5月,大商集团河南超市连锁发展有限公司正式成立,现今又在同一天开了两家新超市,“大商速度”再次尽显无遗。

引人注目的是,大商此次新开两店分别接手的是华润万家和家乐福原来的店铺,后者均为业内巨头,却在焦作败走麦城,大商取而代之能否做得更好。对此,杨旭东很有信心,表示他们可以派出更好的管理人才,也可以更好的解决物流难题,而且企业机制更加灵活,“前人开荒拓土当然比较困难,而我们是乘胜追击”。他还表示,这是大商首次在河南以超市为主业态开拓新市场,因此“只许成功,不许失败”。

资讯速递

英特尔“一对一数字化学习”走进河南

本报讯(记者 赵毅)12月23日,河南省首个“一对一数字化学习”项目在驻马店市第八中学正式启动。

2007年,英特尔首次在国内提出“一对一数字化学习”概念并加以实践,创造性地把由相关教育软件、硬件、网络服务和丰富的教学资源共同形成的全新教学平台建设放在了首位,让“一对一数字化学习”项目——这条通往教育信息化的高速公路具备了更丰富、更完善的载体。通过每个人专有的电脑设备,老师可以分析学生们的兴趣方向、课程理解程度、思维方式等重要学习进度指标,学生则可以根据个人

兴趣通过网络搜索相关资料,激发学生的求知欲,提高了学生学习的主动性,满足了个性化的学习需求。目前越来越多的教师和学生认可并开始尝试这一新兴的教学模式,短短3年时间内,“一对一数字化学习”的星星之火已成燎原之势。

据悉,除了提供先进的硬件支持,英特尔更注重和合作伙伴一起,为“一对一数字化学习”提供丰富的教学方案和教学资源,帮助学校把先进的“一对一数字化学习”理念应用到实际当中。据悉,政府有计划将“一对一数字化学习”项目于明年内推广到全省20多个重点中学。

海尔“整套家电”热销

本报讯(记者 楚天玺)时至年终岁尾,又到了选购家电的黄金时节。近日,记者在走访多家家电卖场时发现,今年消费者对名目繁多的促销活动并不“感冒”,反而对“整套家电”青睐有加,尤其是新婚一族消费者。选购“整套家电”已成为今年家电市场的消费新趋势,而引领这一趋势的正是蝉联全球大型家电第一品牌的海尔集团。

记者在采访中了解到,消费者在购买家电时经常遇到这样的烦恼:购买不同的家电需要面对不同厂商提供的送货及

安装服务,浪费大量时间和精力;更为重要的是,在安装之前缺少整体设计,一旦出现电线、管路等不匹配问题则会破坏装修风格。当前海尔推出的“整套家电”解决方案为消费者彻底解决了这一系列难题。

而且,海尔还率先提供集整套设计、整套配送、整套安装、整套服务于一体的绿色家电解决方案。据悉,此次活动是本年度全行业绿色家电上市产品最多、整套家电服务最系统、推广力度最大的一次活动,掀起了一场声势浩大的“绿色风暴”。

新玛特金博大店推出跨年购物“宴会”

在一派新年气氛中,新玛特金博大店于12月31日~2011年1月3日精心准备了一场跨年购物“宴会”,将在新年伊始为中原广大消费者奏响2011年时尚起航乐章,送上最温暖、最喜庆的购物盛宴,尽享节日的喜悦和购物快乐。

据悉,在这次元旦营销活动中,新玛特金博大店百货服饰全场低至5折,重点品牌现金购物满1000元返200元礼券,并且消费者现金购物满800元、2000元、3000元、5000元、8000元、10000元,特例商品满2400元、

6000元、9000元、15000元、24000元、30000元再赠新年好礼。

该店相关负责人称,元旦做为国家法定节假日,元月1~3日客流量将会有所增加,面对元旦期间的全客层消费者,该店在活动的设置上以商品活动为主,方便顾客的参与,而且以六档不同级别的满额回馈,也让消费者得到了附加的实惠,并且商场的重点品类和重点品牌也将参与到其中,像女装45当100,床品家居、淑女、男装50当100,以及部分单品推出惊爆价、惊爆款等。 耿国振

新玛特郑州总店锻造一流“心”团队

三天的封闭式心灵启迪课程,一次唤醒自我的心灵旅行,新玛特总店员工通过参加《行动成功》培训,重新认识了隐藏在内心深处的另一个“我”。

据悉,新玛特总店将在2011年1月4日~6日再次组织员工继续这场心灵启迪课程,他们希望有更多的中高层管理人员、普通员工以及供应商能够走进这次培训,唤醒心灵。

据了解,新玛特总店一向注重员工的各项培训,不定时地给员工创造各种各样的学习机会,这也被新玛特总店看做是团队建设的主要组成部分。

“我们称之为‘共鸣的力量’,这也是团队建设工作所要产生的化学效应。让大家参加培训课程不是一个目的,而是一个过程,我们希望商场的高层、员工,包括很多供应商能有机会感受这样一次心灵的旅行,不管大家以后生活、工作在哪里,都需要有一种正确的情感引导,这对他们的将来都是非常有益的。”新玛特总店相关负责人表示,这种看似与工作本身无关的生活感悟,能转化成为一种工作态度,让新玛特总店这个团队更有凝聚力,更具战斗力。

景淳

Haier
一个世界一个家

地球新年好

ECO LIFE
SMARTER LIFE BETTER PLANET

海尔白电、冰箱、洗衣机全球销量蝉联第一 *1
海尔彩电中国用户满意度第一 *2
海尔空调2010年冷冻年度无氟变频销量第一 *3

*1 来源:“2010年国际品牌竞争力” *2 来源:“中国用户满意度” *3 来源:“国际信息中心信息开发部”

共创绿色空间 地球有礼你有礼

新年来临,海尔推出千款绿色精品和整套绿色家电解决方案,更奉上千万献礼,好生活送给您,好自然送给地球,海尔与您,共创绿色空间,共迎美好新年。

- 一重礼 祝福礼到家 新年赢大奖**
1、登陆life.haier.com,人未到家礼先到,参加海尔送福送贺卡活动,还可以异地支付选购海尔千款绿色精品;
2、登陆www.ehaier.com,海尔网上商城送暖更“给力”,千元家电等你赢。
- 二重礼 开门红大礼 天天有惊喜**
在指定海尔专柜,套购金额达到3000元以上即可获赠海尔LED护眼灯一台。(礼品数量有限,送完即止。)
- 三重礼 海尔送关怀 爱家有家礼**
购买海尔家电不同品类两件及以上,金额满8000元还可获赠超值爱家大礼包。
- 四重礼 千款精品 台套送大礼**
活动期间,购买海尔任一产品,即有液晶电视、数码相机、豆浆机等超值大礼赠送,同时可享受以旧换新补贴和节能补贴,单件最高优惠2000元。
- 五重礼 整套最实惠 套购再送礼**
购买海尔产品不同品类两件及以上,达到一定金额均赠送海尔精品小家电,最高可获赠价值3000元海尔欧式小家电四件套。
- 六重礼 会员有特权 服务更超值**
购买海尔任何一款家电,均享受海尔“1+5”成套增值服务。并有机会成为海尔俱乐部银卡会员或金卡会员,享受保修期国家三包规定延长1倍或终身保修会员特权。

活动时间:即日起至2011年1月3日 活动地点:郑州市区及各地市海尔专柜
郑州海尔蓝工工贸有限公司(郑州总店) 服务热线:4006 999 999 海尔网上商城网址: http://www.ehaier.com

C计划 更多选择 跟沃一起轻松享3G

46元畅享本地通话

沃3G 精彩在沃

- 46元畅享本地通话
- 真正的3G 极速上网
- 语音、数据全球漫游
- 长、市、漫三费合一
- 全国接听全免费

月费(元)	包基本通话拨打分钟数	包国内流量(MB)	包M个数	包T个数	包国内可视电话拨打分钟数	接听免费范围	超出部分国内拨打	超出部分可视电话拨打	超出流量	赠送增值业务
46	220	40	3	5	5	全国(含可视电话)	0.25元/分钟	0.60元/分钟	0.0003元/KB	来电显示 手机邮箱
66	320	60	6	10	10					
96	550	80	12	20	10					

注:其他资费按标准资费执行

选3G 就选沃
客服热线10010 充值专线10011
网上营业厅 www.10010.com

China Unicom 中国联通
中国联通网络通信有限公司郑州市分公司