

调查显示近八成学生月话费超过50元

学生话费高 专家来支招



资料图片

本报记者 韩洋

选择套餐很重要

教育心理学专家王惠教授告诉记者,要控制学生用户的手机话费,选择套餐是一个既简单又很实用的方法。她表示,手机套餐的作用,不仅仅是其含有多少通话时间、多少短信以及多少上网流量,更重要的是,它可以在无形中为孩子设置一道心理界限,即使超出套餐的通话、短信、流量也并不昂贵,但

更多的孩子还是愿意把自己的通信费用控制在套餐以内,这时,套餐就对孩子起到了很强的心理暗示作用。

同时,记者也从郑州移动、联通、电信这三家通信运营商了解到,三家运营商都有着种类繁多的通信套餐可供用户选择。针对学生市场,更是各自拥有自己的校园品牌。其中,郑州移动的

“动感地带”品牌,可以为学生用户提供低至16元的MO套餐,内含120条短信及100M上网流量,可以满足学生用户的通信需求。而郑州联通和郑州电信也于近日分别推出了面对学生用户的3G品牌——“沃派”和“天翼i特”,分别包含最低36元和19元的3G套餐,为学生用户们提供了更为丰富的选择。

家长控制很关键

王教授在采访中还表示,由于许多孩子具有一定的叛逆心理,不太愿意家长知道自己的一举一动,因而,家长若能控制孩子的话费支出,并在不涉及孩子隐私的前提下了解孩子的大概话费流向,则会在很大程度上对孩子起到一定的制约作用。

郑州移动的“移动之家”便可以很好的满足家长这一需求。郑州移动

的工作人员告诉记者,现在,郑州的移动用户可申请将省内2-5个用户号码组成“移动之家”,即可享受“移动之家”品牌下的专享优惠和“家庭账户”等家庭专享业务。而“移动之家”的户主可以通过“家庭账户”来调配每个家庭成员的通信账户余额,并可以查询“家庭账户”的消费清单,这样既可以控制孩子的通信费用,也可以

让孩子在网上网、发短信、煲电话粥的时候有所顾忌。

同时,记者了解到,郑州联通的合约计划也可以帮助家长很好的控制孩子的话费,据介绍,参加合约计划的手机,只需缴纳一定的套餐费用即可获赠手机,或是购买手机即可获赠相应的分摊话费,这样既为家长节省了费用,也让孩子的通信费用得到了有效控制。

省钱实惠是根本

不管是用套餐给孩子设置心理界限,还是用“家庭账户”制约孩子,起到的都是影响孩子心理的作用,通信专家安倩告诉记者,要让孩子节省话费,归根到底还是要选择适合孩子消费习惯的最优惠的资费模式,省钱才是王道。

当然,上文中这些套餐、业务在充分满足用户需要的同时,也都提供

了非常优惠的资费模式。例如“移动之家”中的“家庭畅聊包”,便可以令家庭成员之间的通话免费,而联通“沃派”36元套餐中也包含500M定向流量,可以满足学生用户的上网需求,电信“我的e家”业务,也可以令成员间互打优惠,外呼共享优惠时长。

另外,记者在采访中还了解到,对

于语音通话量比较大特别是长途比较多的用户,移动的“12593”,联通的“省外定向长途”以及各运营商都有的亲情号码等业务,也都可以很好地为用户节约话费;而对于平时爱发短信的孩子们,若可以结合包月上网流量使用移动飞行、联通沃派或者电信天翼live等即时通信软件,则可以省下来不少短信开支。



移动“188”号段火热办理中

本报讯 日前,记者从郑州移动获悉,全球通及神州行客户专享号段“188”号段正在火热办理中。

据了解,“188”号段是郑州移动为了满足广大客户特别是全球通和神州行用户的通信需求而专门推出的尊享号段,与之配合的是全球通2011版88套餐和神州行49套餐。全球通2011版88套餐分为全球通上网套餐、全球通商旅套餐和全球通本地套餐三种,分别侧重不同的用户需求,均包含超值的通话时长、上网流量以及来电显示、139邮箱5元版等移动业务,同时,据郑州移动工作人员介绍,这三种套餐还可以享受国内接听全免,套餐外主叫低至0.19元/分钟超值优惠。(杨光)

联通“沃友”iPhone版上线

本报讯 8月18日,中国联通宽带在线总经理左凤在微博上表示,中国联通IM软件“沃友”的iPhone版本已通过审核并上线。

在苹果App Store中可以查询,沃友已经可以下载。从发布日期来看,“沃友”iPhone版在8月16日发布,该版本已经过iOS 4.0测试,版本号为1.0.0。

按照之前的计划,“沃友”iPhone版客户端将先发布,而安卓、塞班、PC等客户端将在iPhone版上线后陆续发布。不过,由于产品验证进度的原因,客户端的发布顺序有所调整。8月5日,沃友Android版客户端和PC版已经先于iOS版发布。(熊湘文)

电信推出首款5英寸手机

本报讯 近日,由中国电信定制的首款5英寸大屏3G智能手机酷派大观9930在全国陆续上市,用户只要承诺每月最低消费389元即可享受零元购机。

据了解,酷派大观9930是一款Android 2.2系统的智能手机,1GHz处理器相当主流,它还是一款3G互联网四通道高端智能手机,不但具有EVDO/GSM双网双待功能,还支持中国特色的无线功能WAPI和国际Wi-Fi标准。此外,酷派9930还支持全新Soft Ap,用户可以利用该款手机来搭建无线局域网。

据酷派透露,2011年下半年还将推出几款5.0英寸的3G智能明星产品,进一步丰富5.0英寸的产品线。(肖晓)

新学期将至,许多学生都高兴地拿上了家长送给自己的新手机,手机固然会给孩子的生活、学习带来很大的便利,但孩子高昂的话费开支也让不少家长头疼不已。

近日,记者从教育心理专家、通信专家以及郑州移动、联通、电信三家通信运营商那里了解到,想要既方便孩子学习生活,又一定程度上控制孩子的手机话费,其实还是有很多方法的。



时尚消费·名酒

“汉风”来兮“汉酱”至

汉代官阙,武帝临朝,汉代武将,汉服美女,管弦丝竹,汉乐声声,空气中弥漫着特殊的芳香,芳香氤氲,原是一瓶瓶汉酱酒陈于宴席之上,飘逸出丝丝缕缕的酱香,令人心旷神怡……

8月2日,贵州茅台汉酱酒上市品鉴暨郑州市场启动仪式在中州皇冠假日酒店中原厅举行,为彰显至尊并契合现场气氛,主办方专程邀请电视鉴宝类节目的主持人担纲主持,3月份以来,白酒行业最热词汇非“汉酱”莫属,“汉酱”作为茅台的又一“宝”,可谓实至名归。

以“匠心——酱星”为产品感念的汉酱酒,采用了茅台酒厂除茅台酒之外最好的酱香酒基,共享茅台酒的技术平台,采用了模块化技术进行勾调,并创新推出51度绵柔酱香,口感更加绵柔,适应现代消费趋势。国内知名白酒专家团沈怡方、徐占成、高景炎品评后指出:汉酱酒微黄透明、酱香突出、典雅细腻、醇厚绵柔、回味悠长、空杯留香,有别于传统茅台酒,有酒体醇厚、舒适柔和的创新之处。采用51度,既考虑到乙醇和水的递合度,又体现绵柔口感及消费潮流理念,将传统和时尚有机结合,开创了绵柔酱香新的酱酒流派。

汉酱酒在郑州,与近几年在我省酒水营销界异军突起的河南喜洋洋联姻,“金玉露一相逢,便胜却人间无数”,这次盛会是河南省首个茅台汉酱酒的上市会,郑州市上市会的举行,也意味着茅台汉酱酒河南市场的全面启动。王军学

宝丰酒 金榜题名送惊喜

6月份高考以来,宝丰酒业在全省范围内即时推出“金榜题名时,宝丰送惊喜”活动。截至目前,省内各地市已有近200名高考学子报名成功,并参与到活动中。

根据报名情况,8月11日,宝丰酒业活动负责人前往各地正式开启“谢师助学”万元礼包派送活动。首站平顶山,为该市文科状元尹西明、理科状元牛绿茵送去3000元助学金和品牌笔记本电脑一台,价值3000元的谢师宴和国色清香宝丰酒组合大礼包每人一份。8月12日,宝丰酒业奔赴许昌市,为幸运考生张林飞送去了惊喜。8月15日,郑州市罗一格等5位幸运考生也分别收到了由宝丰酒业派发的万元“谢师助学”礼包。据活动负责人介绍,宝丰酒业还将根据考生的不同情况,另设60份幸运奖。据了解,此次活动,宝丰酒业共拿出30万元助学资金帮助贫困学生和优秀学子,是企业积极履行社会责任的典范事迹。

宝丰酒业自2006年改组以来,得到了长足发展。与此同时,宝丰酒业不忘回馈社会,多年来,其每年都会拿出专项资金,用于资助贫困学子和优秀考生。集团董事长王杰士还因此荣获“感动鹰城·十大光彩助学人物”称号。负责人表示,宝丰酒业还将以多种形式参与大量的社会公益性活动,这是企业的义务和责任。王宾



8月16日上午,河南郑州2011“习酒·我的大学”公益助学活动助学金发放仪式在郑州举行。受助学生代表及嘉宾近200人参会。

今年是“习酒·我的大学”公益首次面向全国开展,也是首次在河南举行。贵州茅台酒厂(集团)习酒有限责任公司向河南郑州希望工程圆梦行动捐赠25万元。发放仪式上,郑州市希望工程办代表共青团郑州市委员会向习酒公司河南片区负责人陈向前赠予了“爱心企业”牌匾。团市委领导对习酒公司创建“习酒·我的大学”这一公益品牌高度赞扬并希望习酒公司能继续关注河南的贫困学子,让“习酒·我的大学”这一公益品牌在河南形成影响力。屈媛媛 摄

除店老酒“千商峰会”在宛召开

8月8日,河南除店老酒股份有限公司第10届“千商峰会”在南阳召开。来自全国各地的经销精英欢聚一堂,畅叙合作友谊,共谋双赢大计。

除店老酒公司改制两年来,不断引入现代管理理念和营销模式,先后荣获豫酒“六朵金花”和“南阳市首届市长质量奖”等荣誉称号。截至今年7月底,销售收入和利税分别同比有较大幅度增长。

河南省酒业协会会长熊玉亮赞扬除店老酒为豫酒振兴做出了贡献,希望除店老酒加快做大做强步伐,攀登

全国名酒高峰。

南阳市政府领导在肯定除店老酒公司改制以来取得的显著成绩的同时,表示继续一如既往地支持除店老酒公司,推进除店老酒加快发展,带动南阳食品加工业全面振兴。

河南除店老酒股份有限公司总经理李刚认为,除店老酒公司实施“立足南阳,带动河南,影响全国”的经营战略以来,在深耕细作南阳、郑州市场,布局全国重点市场上取得明显成效,他表示要瞄准“3年建成河南白酒领军企业,5年左右跻身全国二线强势品牌

行列”的奋斗目标,提升品牌形象,提高产品质量,加强商企合作,组织区域突破,再创新的辉煌,促进当地经济社会发展。

当天,参会人员在美轮美奂、酒香扑鼻的新产品展厅,观赏了公司推介的红瓷、青瓷、花瓷等新产品。这批由北京盛初公司精心策划打造、国家级品评专家精心设计、全程手工制作的新产品,采用传统工艺酿制,包装尊贵雅致,其品质和形象与“恒温窖藏”、“元明清”青花瓷相映成辉。张军 徐德权

杜康携手“皇马”亚洲行

经过多轮激烈竞争,洛阳杜康控股成功竞标成为“2011年皇马亚洲行”唯一白酒官方赞助商。为保护赞助商利益,皇马运作方坚持排他性合作方式,即每个行业只接纳一家企业作为赛事赞助商。

白酒品牌进入体育营销并非新鲜事物,金六福、郎酒等品牌就曾先后涉足体育界,并取得了极为可观的回报。有权威专家预测,体育营销作为一种前景看好的运作模式,至少未来5-10年内白酒业界都将持续火热。

来自西班牙的皇家马德里足球俱乐部,长久以来都是世界足坛首屈一指

的强队,一支真正的荣耀豪门,现在麾下不乏C罗、卡卡、卡西利亚斯、厄齐尔、伊瓜因、本泽马等一批世界顶尖巨星,在中国拥有数量庞大的球迷团。皇马亚洲行赛事自2003年首度登陆中国以来,以其巨大的影响力,一直是各大厂商竞相赞助的宠儿。但连续两年,白酒品牌一直未赞助该赛事。2011年皇马第三次登陆中国,突然涌出多家白酒企业争相抢夺行业独家赞助权,经过多轮较量,最终花落洛阳杜康控股。

对此,杜康负责人表示:“我们必须拿下赞助权的原因有三:一是皇马中国赛事时间(8月初)与新产品‘酒祖杜康’

在天津、广州上市时间吻合,天津、广州作为公司的重点战略市场,也是皇马赛事在中国仅有的两个站点,赞助皇马赛事作为一个重要宣传动作,来为新产品上市造势;二是酒祖杜康系列酒作为洛阳杜康控股企业重组后推出的首款高端产品,产品特征与皇马星光璀璨的气质相吻合;三是杜康文化的核心是‘开创与荣耀’,象征着中国酒图腾,而皇马则是西班牙足球图腾,在足球界开创了多项至今未被打破的纪录,象征着足球殿堂至高的荣耀,这两点和杜康文化是暗合的。”

王见宾

瓦岗寨酒业产品 升级抢占市场先机

这里曾是隋唐瓦岗英雄辈出的地方,这里如今又是英雄酒兴商的契机,河南瓦岗寨酒业近期邀集河南、河北、山东等地近200名经销商聚首一处,就产品升级及招商政策进行深度磋商,使豫北酒类市场刮起了“瓦岗寨旋风”。

今年初,河南省豫丰酒业有限责任公司先后与深圳华印国际、北京和君咨询两家营销咨询机构合作,对拟研发的瓦岗寨系列产品进行了综合性的定位与推广,无论是瓶型设计,还是颜色包装,无论是消费市场定位,还是营销战略推广,豫丰都充分考虑到瓦岗寨文化的内涵及经营个性,除了做好产品的内在质量外,更重要的是把服务大流通作为企业兴盛的突破口和切入点,因而制定了坚定不移的依靠经销商办企业、兴市场的发展举措,公司承诺答应经销商的优惠政策,百分之百兑现;同时,豫丰酒业建立了品牌文化传播部,全面实施瓦岗寨酒文化八大工程建设,不断加强瓦岗寨品牌的打造和提升,千方百计挖掘“瓦岗寨酒”的历史文化,并与现代消费者的物质文化生活紧密结合起来,使瓦岗寨文化得以和谐、有效的传承和发扬。

经过半年多不懈努力,河南豫丰酒业在此次会议上共推出了瓦岗寨精英、精品系列高端酒和3年、5年、8年系列年份酒等10多款,据河南省豫丰酒业有限公司总经理范冠超介绍,当天共有来自河北、豫北、豫南等地的50多位经销商与豫丰酒业签订了战略合作协议。

见宾

仰韶陶香型白酒 通过专家鉴定

近日,仰韶酒业有限公司陶香型白酒鉴定会在我市通过专家鉴定。鉴定会由省科技厅主持,来自河南工业大学、省食品工业研究所、省科学院生物研究所等单位的知名专家参与了鉴定。专家组认真听取了《陶香型白酒生产工艺技术研究及产品研制》工作报告、技术研究报告、科技查新报告、检测检验报告及用户意见。进行了质询和答疑,并对产品进行了现场品评,对各项报告进行了认真审查,认为鉴定资料完整、规范、可信,数据翔实可靠,符合鉴定要求。

在顺利通过专家鉴定后,专家组建议申请鉴定单位进一步加大对陶香型白酒的理论研究,剖析其特殊的香味物质含量及其量比关系,以利于产品质量的稳定与提高。

省科技厅成果转化领导在讲话中指出:陶香型白酒是知识创新、技术创新的成果,是我国白酒行业的创新型酒。他对专家们的辛勤工作表示衷心感谢,并对仰韶陶香型白酒通过鉴定表示祝贺。仰韶陶香型白酒自2008年上市以来,仰韶陶香型白酒——仰韶彩陶坊酒每年以100%的速度递增,先后荣获中国历史文化名酒、国家地理标志保护产品、中国驰名商标等殊荣,还被授予河南省接待指定用酒,树立了豫酒品牌的高端形象。2011年将会有更大的突破,为豫酒复兴做出更大贡献。

王见宾