

移动 家庭福分服务新项目上线

本报讯近日,记者从郑州移动了解到,新一批的家庭福分回馈项目已经全面上线,"移动之家"用户有了更为丰富的福分回馈服务可以选择。

据了解,新一批福分上线新增商家15家,服务回馈项目50项,包含健康体检服务、家政服务、美容服务、餐饮服务、洗车服务、洗浴服务、美发服务、娱乐服务等。本批服务回馈项目上线后,累计上线商家达56家,累计上线服务项目214项,除上述项目外,服务回馈项目还包括原有的报刊订购服务、杂志订购服务、美发服务、洗车服务、家庭摄影服务等内容

同时,郑州移动也为对于需要兑换服务的用户提供了多元化的兑换途径,用户可以登录 http://www.ha.10086.cn/jtff进行网站兑换,也可编辑短信"F产品编码"至 1065839998,兑换除"提供上门类"服务外的家庭福分回馈服务。 (张杉)

联通打114游宝岛台湾

本报讯日前,记者从郑州联通获悉,为了回馈广大客户对联通114的长期支持与厚爱,郑州联通114与河南电台电话广播特联手中国旅行社推出了台湾环岛游尊贵之旅,11月16日、26日即将精彩起程

即日起,用户只需拨打联通114转台湾游活动专线报名参团,即可享受到高品质、低价位的台湾环岛游尊贵之旅,随团饱览阿里山、日月潭等迷人的海岛风光,品尝凤梨酥、卤肉饭、永和豆浆、淡水鱼丸等美妙的风味小吃,尽情体验宝岛台湾异于中原大地的风土人情。

同时,记者还了解到,此次报名参团的游客还可 获赠电话广播三个月免费收听,随时收听各种特色 节目、掌握各种实用信息。 (孟晓丽)

电信"爱游戏"用户突破两千万

本报讯记者日前获悉,中国电信"爱游戏"用户已突破2000万户,累计业务使用量达5000万次。距去年8月28日上线仅一年多时间,"爱游戏"已发展成为国内领先的大型综合游戏平台之一。

据悉,"爱游戏"上线后,中国电信游戏运营中心 瞄准"跻身行业前三名"的目标,以"绿色健康,快乐 在手"为主题,致力于提供绿色健康的融合性游戏业 务。一年多来,游戏运营中心积极建立互联网运营 体系,创新互联网营销模式,打造差异化产品优势, 规模发展注册用户及业务量,有效推进流量经营。

中国电信游戏运营中心负责人表示,用户突破2000万户是"爱游戏"实现战略目标进程中的一个重要里程碑。今后,他们将以更加专注的态度推动"爱游戏"创新发展,让"基地模式"释放更多创新能量。 (王玲)

通信运营商参战即时通信市场 沃友飞聊翼聊纷纷亮相

免费通信初现端倪

10月18日,中国电信推出"翼聊",在此之前,移动推出"飞聊"、联通推出"沃友"——这些其实都与米聊、微信类似,也就是说,只要有网络,就能用这些软件免费发短信、发视频、发音频、发图片。

对于手机用户来说,打电话、发短信变 免费是极大的诱惑。而对运营商来说,这 是一个不得不做的痛苦决定。

来势汹汹 **多媒体即时通信**蹿红

短短的半年时间内,免费短信的概念在智能手机上迅速升温,米聊、微信以井喷的速度抢占了大量的即时通信市场,用户总数迅速达到千万级别。其实,不单单是短信,通过米聊、微信这些软件,文字、图片、音频、视频都可以免费发送,一定程度上来说,短信、彩信乃至电话都可以通过这些应用软件免费实现,面对这一情况,运营商再也坐不住了。

前天,中国电信宣布,移动IM应用"翼聊"正式发布,用户的手机号就是翼聊号。消息、图片、对讲等等除了这些基本配置外,"翼聊"还兼容移动和联通用户,最重要的是,用"翼聊"发短信、发视频、发音频,在有网络的情况下是免费的。

其实,电信在三大运营商中,已经是迟到者了。今年8月,联通"沃友"高调推出,这是运营商首次发出信号,要抢占移动IM的市场蛋糕。紧随其后的是移动,在9月底,飞信的升级版"飞聊"发布,移动还同时推出了杀手锏——用飞聊就免流量费。

双手互搏 **运营商几多无奈**

微博上有个很火的段子:"免费打 电话是不是梦想?看看中国移动董事 长王建宙怎么说:'我第一次见到谷歌的董事长施密特。他问我,今后我们打电话都免费,只收手机上的服务和广告的钱怎么样?我说那不行,这我们就没法合作了。我也知道这是个趋势,你没法抗拒,但你现在又不得不抗拒,"

一面是自己传统的电话、短信,一面是迅速崛起的多媒体即时通信市场,顾此失彼,顾彼失此,双手互搏中,透露的却是运营商面对免费通信大趋势的无奈。

应用繁多 **用户如何选择**

腾讯有微信、小米有"米聊",甚至连杀毒发家的360都出了"口信",再加上三大运营商的产品,对于用户来讲,怎么选就成了难题。

记者试用了以上6款软件,发现微

信和米聊相对来讲已经比较成熟,而口信、翼聊、飞聊、沃友这几款新推出的软件因为普及度不高,用的人较少,用户体验不是特别好。比如,"翼聊"存在添加好友困难的问题,记者申请了半个小时,依然没有添加成功。而"沃友"则存在发信息延迟的问题,一条消息发出半天,对方竟然还没有收到。至于"飞聊"则存在"难退出"的问题,这就造成了后台流量过大——即使没有使用,还在浪费流量。

制图

但对于用户来讲,无论软件初期 有多少漏洞,大家都表示仍然愿意接 受。有网友便表示:"运营商的举动让 我们很乐观,3年前都很难想象免费的 事儿,现在看,免费是一定的啦。"

"移动即时通信产品将逐渐取代熟悉的短信、彩信,"易观国际总裁于扬接受采访时表示,"随着智能手机和WIFI的普及,用户用更加经济的方式和朋友沟通是大势所趋"。



郑州移动启动爱心支教活动 "爱心课堂"走进农村小学



来自新郑、中牟、新密、登封四县(市) 12所小学的负责人接受捐赠。

本报讯(记者 韩 沣 文/图)昨日,在新郑市辛店镇中心小学操场上,一群可爱的孩子围着崭新的乒乓球合欢呼雀跃,由郑州移动捐赠的一大批体育器材被送到了这里,玩着乒乓球、单双杠、跳高垫等体育器材,孩子们高兴万分。郑州移动、郑州市教育局、郑州大学以及新郑、中牟、新密、登封等县(市)相关领导出席了当天举行的支教活动启动仪式,同时为郑州移动"爱心课堂"活动基地揭牌。

为了促进农村孩子德智体全面发展, 圆农村小学孩子的文艺、体育梦想,郑州移动今年再次推出了爱心支教、乡村教师交流活动并同时开启了"爱心课堂",在向新郑、中牟、新密、登封四县(市)12所小学捐赠体育器材的同时,郑州移动还联合郑大体院选派了优秀的体育老师,帮助农村孩子在学校操场上实现自己的运动梦想。据了解,目前这12所学校的体育器材已经全部配送安装完成并投入使用。

活动现场,郑州移动"爱心课堂"的老师带领孩子们为现场的领导、嘉宾表演了精彩的节目,支教的大学生青年志愿者和孩子们在操场上一起运动、一起比赛,尽情享受着文体活动带来的乐趣。

此次活动是由郑州市委宣传部主办,郑州移动承办的"无限都市区"主题活动中"温暖工程"的一个组成部分。"无限都市区"活动是围绕政府、企业、行业、公众等层面开展的公益性都市区建设活动,是郑州移动响应市委、市政府号召,助推郑州都市区建设的系列工程,开展"无限都市区"主题活动的目的在于利用信息化技术和服务平台引导社会公众,有效助力郑州都市区建设和郑州市文明城市的创建工作。

台湾金门高粱酒郑州开业

称号的金门高粱酒郑州商城路旗舰店正式登

于台湾金门,生产清香型金门高粱酒,拥有宝

岛上绝佳的水质、空气、气候及原料四大天然

酿酒条件,承袭古法之"单粮型固态发酵"酿酒

工艺,并结合现代化的酿酒设备与技术,采取

以纯小麦、糯红高粱为酿酒原料,以高压蒸饭、

低温入池、低温发酵、翻醪操作、中高温接酒等

工艺,并结合精密的检测仪器,不断革新突破,

创造出质量卓越、独具一格的金门高粱酒。至

此,金门高粱酒(好酒)与阿里山(好山)、日月潭

(好水)并称为"台湾三宝",拥有台湾市场80%

的份额,年营业额约计26亿元人民币,堪称宝

有限公司负责人介绍,金门高粱酒于2005年取

得国家工商行政管理总局商标局颁发的"金门

高粱酒"商标注册证书,2007年取得中国食品

工业协会白酒专业委员会颁发的"纯粮固态发

酵白酒"证书,2010年获得"中国驰名商标",

2010年1月进驻河南郑州。

(肖满平)

据该酒郑州总经销商——河南惠轩商贸

陆郑州。

岛第一白酒。

本报讯 10月18日,素有"台湾三宝"之一

据了解,金门酒厂始于1952年9月,创建



时尚消费



这七种蜂蜜不存在

今日起,蜂蜜新国标正式实施。该标准规定,蜂蜜是纯天然物质,经过化学工艺加工的蜂蜜只能称为蜂蜜制品。如何知道买到的蜂蜜是真蜂蜜而不是蜂蜜制品,如何避免购买假蜂蜜?就此,记者采访了中原蜂业协会会长、河南省养蜂业协会副会长、河南蜜乐源养蜂专业合作社理事长何昕。

何昕告诉记者,我国常见的蜂蜜有50多种。可以形成大宗商品蜜的主要有:油菜蜜、洋槐蜜、荆条蜜、乌桕蜜、椴树蜜、荔枝蜜、龙眼蜜、向日葵蜜等十几种,这些品种,有些是局部省或地区的有些是全国各地都有的。

地区的,有些是全国各地都有的。
油菜蜜全国各地普遍都有,主产区湖北、安徽、青海;洋槐蜜集中在黄河流域的河南、山东、山西、陕西、甘肃、河北,辽宁也有;荆条蜜以华北、华中山区居多;荔枝蜜、龙眼蜜主产区在福建、广西、广东;紫云英蜜主要产于河南信阳、安徽、江西;桂花蜜主要产于湖南、贵州;柑橘蜜产于四川;野坝子蜜是云南特产;东北主产椴树蜜;西北蜜源植物丰富,具有许多特色蜜源植物,如五味子、枸杞、党参、老瓜头、苜蓿草、茴香等;新疆主产棉花蜜;内蒙古主产向日葵蜜。

何昕提醒市民,以下七种蜜不存在,最好别

一是金银花蜜。金银花的花冠长且细,蜜蜂的嘴很短,很难采到蜜。市场上出现的所谓金银花蜜,是用含苞的金银花花蕾在高浓度蜜中浸泡,虽然也含有花的精华,但和蜜蜂直接采的蜜不是同一个概念。

二是玫瑰蜜。当植物将要开花时,花心的 蜜腺才分泌花蜜,而玫瑰花的雌蕊、雄蕊都已经 退化,没有蜜腺,而没有蜜腺,何谈花蜜。

三是雪莲蜜。雪莲通常生长在海拔4000米的雪线以上,气候多变,冷热无常,雨雪交替,蜜蜂难以生存。

四是葡萄蜜。葡萄只有花粉而无蜜。

五是松花蜜。松树在5月开花,可在5月我 国到处都是花,蜜蜂基本不采松花。

六是玄参花蜜。玄参花在自然情况下也采 不到蜜。市场上的玄参花蜜是在真蜜或假蜜中 添加了玄参提取物。

七是银杏蜜。银杏花本身是没有蜜的,市场上的银杏蜜是在真蜜或假蜜中添加了银杏提取物。 本报记者 **张涵秋** 通讯员 **毛英华**

新玛特金博大店:举行店庆盛宴 大馈中原客户

本报讯 金博大自2006年6月加入 大商集团起,每年6月的"加盟庆"、11月 的"全国同庆"都会举行大型营销活动来 回馈广大消费者。今年金秋十月,新玛 特金博大店首次推出了以店庆为主题的 "生日PARTY",借此活动,争取打造一 个全年力度最大的举世盛宴。

此次店庆活动,于10月21日正式启幕,持续10天。重点突出以商品活动为主导的营销理念,推出6666个精选店庆新款以及166个品牌特推店庆一口价超低折扣商品。

此次店庆活动分为三个乐章:第一阶段为全客层大力度营销,返券、高倍积分、买赠、联盟礼等众多促销形式都将登场;第二阶段将以回馈商场"会员"为主,活动形式以高倍积分、针对会员朋友的一系列活动为主;第三阶段为店庆活动

最后精彩演绎,金博大"答谢晚宴",将为

金博大店庆活动画上圆满句号。

据商场负责人介绍,10月21日~23日为店庆第一阶段活动,百货服饰100最高可当230花,相当于4.3折,并且服饰礼券不限收,化妆品、珠宝镶嵌,此次也相约来参加金博大"生日PARTY",化妆品100当做110花,珠宝镶嵌2000当做2100花,另有88个重磅品牌消费即享20倍积分。此外还有满额赠、级数赠供消费者选择,单张小票消费满10万(特例满30万)即可获赠苹果笔记本一台;于单柜重磅品牌现金消费满2000元即可获赠精美礼品,满6000元即可获得精美礼品或鄂尔多斯300元礼券二选一。

其中10月22日为店庆活动阶段最大力度活动日,返券、高倍积分、满额赠相约登场,不仅如此,高倍积分活动升级、88个重磅品牌会员尊享30倍积分,另外,新玛特金博大店还贴心地为当天

过生日的顾客准备了精美大礼包一份, 邀您共庆生日,力度空前,仅此一天。

10月24日~27日为店庆第二阶段活动,10月27日,商场专为会员朋友打造了会员疯狂夜,高倍积分登场,27日会员礼品7折即可兑换,顾客办理白金卡即可领取精美礼品一份,共计2000份;外地顾客凭乘车凭证即可领取礼品一份,共计1000份;会员朋友凭VIP卡即可享受VIP专属款台、VIP免费停车免费包装服务;此次活动,新玛特金博大店敢于创新,免费为同行业商场会员、专柜会员以及银行优质客户免费办理新玛特金博大店商场会员卡。

10月28日~30日为店庆第三阶段活动,此阶段为店庆活动阶段最后回馈晚宴,积分抵值、疯狂换券活动。店庆活动期间,积分抵值活动全面开启,10分抵1元。 (赵佳)

伊赛牛肉产业化项目开工

本报讯 10月18日,伊赛占地3000亩的肉牛产业化项目开工奠基仪式在修武产业集聚区隆重举行。出席这次活动的嘉宾有焦作市领导、省内外经销商及伊赛公司员工约2000余

伊赛公司是集肉牛养殖、屠宰分割和肉制品加工、销售于一体的清真牛肉加工的现代化企业。其主导三大系列产品为冷冻、冰鲜分割牛肉和牛肉熟制深加工产品,伊赛为2008年北京奥运会牛肉供应商、2010年上海世博会牛肉供应商。2010年上海世博会牛肉供应商。2010年上海世南会牛肉供应商。2010年上海世南

供应商、2010年广州亚运会牛肉供应商。 据伊赛牛肉股分有限公司董事长买银胖介绍,伊赛牛肉为清真食品,打消了消费者对伊赛产品的顾虑,因此伊赛牛肉每年销售额也成倍增加,这个产业化项目建设不仅促进和带动了当地经济发展,同时也为当地社会闲散劳动力提供了就业机会。他表示伊赛公司将在3

年内做到中原牛肉养殖产业之巅。 由此看来,此产业化项目建设不仅标志着 伊赛公司的产业化优势正在进一步巩固和扩大,而这在中国牛肉产业发展过程中也具有里 程碑的重要意义。 (屈媛媛)

大商新玛特郑州总店:三周年庆开启营销神话

本报讯为迎接三岁的成人礼,大商新玛特郑州总店耗费了无数心血:三次动员大会鼓舞士气、80家知名品牌一起上阵……准备10月30日决战河南商界,掀起一场营销风暴。

"1亿元,那只是个最保守的目标,我相信一定能突破1.5亿元。"10月9日,在动员大会上,大商集团郑州地区集团副总裁、新玛特郑州总店总经理孙亚杰这样告诉记者。

第一会场:花园路新玛特总店96%新品500返300

据了解,10月30日在此次店庆的第一会场新玛特郑州总店内,威可多、菲姐、创维等平时很少做活动的品牌,百货500返300;大家电品牌2000返300,品牌新品参与率达90%,全场通用。作为店庆的压轴大奖,如果您参与猜取当日销售数字,奔驰可能就是您的。此外,消费者在两个活动会场进行购物,还有机会抽取宝马。

第二会场:郑州市体育场意想不到 的超低折扣 10月28~31日,80个知名品牌齐聚市体育场震撼大促销,20个知名品牌秋冬新品体育场发布秀,10家电器品牌年度样机体育场大清仓,5位品牌明星代言人体育场揭幕,8家银行体育场集中刷卡回馈,消费满1000送200等在体育场精彩上演。

此外,郑州总店店庆日推出万件商品零毛利回馈:鄂尔多斯特卖1~3折,毛衫低至380元;九牧王、金利来、依文等品牌特卖1~5折;博洋家纺:毛巾1元,枕套15元,枕芯29元!

EIN全国独家回馈

10月24日起至11月6日,精品女装 EIN在郑州总店举行河南市场首次大型 营销活动。据悉,本次EIN深度营销活 动现场共分四个层面,全方位照顾到各 个客群的需求。

总店外广场EIN女装5万件畅销单品首现惊爆价:100元3件、200元3件,皮衣皮草1000元2件。

总店1楼中厅,EIN女装冬季新品提前独家发布,除了美轮美奂的秀场,还有

高3米的巨型羽绒精灵惊艳亮相。

2楼EIN女装专柜是个不错的选择。2011新品全场满1000元返300元,既能得到看得见的实惠,也能享受到来自大牌的惬意。

7楼EIN女装VIP专场,你将享受到来自一线大牌品牌设计师定制搭配的尊贵服务。

此外,凭借本页宣剪角,您将可享受到全场新品满500元减30元的优惠! 金利来正装十年首次独家回馈 临近三周年店庆,有EIN的珠玉在

次大力度回馈的口号堪称大手笔,也令人不禁对其活动力度十分神往。 据已经透露出来的规模就堪称劲爆:羊绒羊毛衫1000元3~5件;衬衣100元/件起;裤类150元/件起;西服、棉服

300元/件起;羽绒服600元/件起;皮衣

前,金利来正装当然不甘怠慢,十年来首

1000元/件起。 而记者也提前获悉,为助阵营销,金 利来公司特意邀请到巨星杨坤在大商新 玛特郑州总店举办媒体见面会。(赵佳)