

资讯速递

移动 推出全球通专享夜活动

本报讯 日前,记者在郑州移动了解到,为了回报广大全球通客户多年以来的支持和关爱,郑州移动特联合大商新玛特总店,将于10月30日在大商新玛特总店开展一场移动客户专享的“缤纷秋日·臻情至尚——全球通客户大商新玛特总店专场购物活动”。

据悉,此次活动将以二维码的形式向用户发送邀请函,届时,用户只需凭收到的二维码彩信或短信便可参与现场活动。活动当天,用户只需预存900元至3000元不等的话费,即可获得移动用户专享的包括价值300元至1300元不等的大商新玛特总店百货礼包和价值200元至700元不等的大商新玛特总店加赠券的特别大礼一份。预存3000元话费的用户,仅需500全球通积分便可办理大商新玛特总店钻石卡一张。在活动当日,用户也只需1500全球通积分或2500M值,即可兑换大商新玛特总店50元购物卡一张。同时,商场也将在当晚活动期间推出一大批针对全球通客户的超低折扣和优惠赠礼。(杨光)

联通 114 订机票享超低折扣

本报讯 近日,记者从郑州联通获悉,为了让市民在即将到来的圣诞、春节中出行更加轻松无忧,郑州联通特联合东方航空公司,推出了“中国联通东方航空携手合作,116114特价机票送您开心过圣诞”和“中国联通东方航空携手合作,116114特价机票送您回家过年”活动。

据介绍,用户只需在11月4日到11月6日拨打116114或114预订2011年12月25日至2012年1月3日东航集团(包括东航、上航、联航)国内机票,不限航线不限航班,便可享受最高折扣不超过5折的超值优惠。若预定2012年1月17(腊月二十四)日至2012年2月7日(正月十六)东航集团(包括东航、上航、联航)的国内机票,则可享受最高折扣不超过8折的优惠政策。同时,成功登机用户还可以获赠时尚、高速的联通3G体验卡一张。(孟晓丽)

电信 天翼 3G 智能机免费体验

本报讯 为了促进用户对智能机及天翼3G的认知,让更多用户体验到天翼3G的智能与便捷,郑州电信特开启了“万人体验抢手机、3G生活在天翼”免费体验活动。

郑州电信的工作人员向记者介绍说,活动将于11月1日正式开始,11月30日结束,周期为一个月,届时,用户仅需缴纳999元押金便可参与体验活动,免费获得体验手机并开通活动套餐,可以在15天的体验期限内体验智能手机。体验期内,如果用户觉得不适合自己使用,则可以在体验期结束前去参与活动地点进行退机,凡是按照协议符合退机条件的,均无条件退还押金全款,若用户在退机周期内未退机,999元则视为用户同意支付的购机款。同时,记者还获悉,本次活动限制名额为一万名,人满即止,建议想要体验天翼3G的用户尽早参加。(王玲)



时尚消费

新玛特金博大店 店庆“进行时”

本报讯 十月,正是零售业的黄金季节。大商新玛特金博大店一系列的店庆活动,更是为这个收获的季节增添了一份火热。此次店庆活动,新玛特金博大店与各大品牌相聚联欢,力求为消费者呈现最优惠、最时尚的节日盛宴。

此次活动新玛特金博大店携手鄂尔多斯做大力度品牌推广,10月21日~10月31日全场秋冬新品8.5折,一楼中厅秋冬新品展销会,玻璃房1~3折大型特卖,折后满减最高可获赠联想笔记本一台及4000元品牌礼券。随着天气的转冷,现在是添置衣物的最佳时段,鄂尔多斯活动现场一件毛衫380~480元,一件大衣仅400~500元,棉服400~500元。消费者李女士说:“我先生一直都穿鄂尔多斯的毛衫,质量好,保暖好,可是从来没有见有这么大力度的活动,我一定要多给他买几件,今年冬天就不怕冷了。”

在外广场,新玛特金博大店还携手罗莱家纺举行“惠享罗莱”活动专场,10月20日~11月2日全场3折起,并推出惊喜爆特价单品,原价6998元的100%桑蚕丝的蚕丝被,现只要1980元就能购得,原价4280元的蚕丝被现价1380元,一床等于三床等等。消费者张女士说:“1元钱的可可爱手帕,9元钱的纯棉枕套,每件都有独家折扣,活动一开始我就买了好几件,同事们见了都说太划算了,今天我就带她们来抢购了。”

新玛特金博大店从人力、物力、货品等方面与供应商全方位精诚合作。厂家、供应商不断从全国各地调货,以保证货源的充足,与商场共同营造浓厚的店庆氛围。为回馈广大消费者、感谢会员朋友,新玛特金博大店会创造更多新鲜的购物体验,举办更多大力度回馈营销专场活动。

10月28日~30日极限返券日,此阶段为店庆活动阶段最后“答谢晚宴”。在最后的答谢晚宴上,整个店庆活动在疯狂换券、积分抵值等活动之后,完美谢幕。

- 活动期间百货服饰满500返500的品牌:百丽、思加图、Emi.d、底色、欧迪芬、ZYZ、金利来……
活动期间百货服饰满500返300的品牌:WHAT FOR、J.C.COCODEAL、杰西、SK、安瑞井……
活动期间百货服饰满500返200的品牌:莱尔斯丹、ELLE、百家好、纳帕佳、淑人屋、名典屋……
活动期间化妆品满600返100的品牌:倩碧、资生堂、高丝、欧丹来、雅顿、兰芝、H.O.佰草集、羽西、羽西……
10月29日珠宝镶嵌满1000返100的品牌:周大福、周生生、谢瑞麟、爱是唯一、I DO、ENZO、田崎、戴梦得……

(赵佳)

距工信部规定的小灵通“退休”时间 仅余两个月,大限将至

小灵通何去何从

本报记者 韩津



用户 几家欢喜几家忧

小灵通即将于年底“退休”,面对这一消息,郑州的小灵通用户给出了各不相同的反应,有人热烈支持,有人坚决反对,也有人犹豫不定,可谓是几家欢喜几家忧。

家住二七区的刘女士在采访中告诉记者:“我用小灵通七八年了,一直没有换就是因为它便宜。我到联通问过了,我的联通卡可以免费换成联通的2G卡,余额全部转到联通卡里,还有专属的套餐,市话9分、长途1毛5,比我以前小灵通的套餐还实惠,我当然要换了。”上午十一点的时间,记者在联通营业厅遇到了五六位来换联通卡的用户,给出的理由都和刘女士基本相同。

与之相反的,反对小灵通退市的用户也大有人在,在联通中原路营业厅,记者就见到了前来咨询的曹先生。“我是个生意人,选号码就图个吉利,我当初可是花了将近3000元钱买的吉祥号码,现在只给我换一个普通的联通号码,我当然不能答应了。”曹先生激动地

对记者说:“并且我多少年的老客户都存的是这个号码,一旦换号,生意肯定会受到损失啊。”同时,曹先生也告诉记者,他身边类似情况的朋友也是大有人在。

经销商 销售状况不温不火

大限将至,在郑州的通信市场上,是否还有小灵通机器、卡在继续售卖呢?记者走访了位于郑州大学附近的几家手机卡经营店铺。

“有,要机器要卡都有。”几家店铺的老板不约而同地给出了这样的答案。而当记者问及是否知道小灵通年底退市的消息时,老板们却含糊其辞,有的表示听说不会退市,有的说听说到时候联通会给予补偿。

那么这些机器和卡卖得怎么样呢?一位经销商以“不温不火”四个字形容了目前的小灵通市场。“市民来买的几乎没有,但倒也不是没生意可做,那些跑业务的,做广告的,也会时不时地来买一些小灵通卡,有的图便宜,说用到啥时候算啥时候,有的干脆直接

把好几个小灵通号码呼叫转移到一个手机上,方便业务往来。整体上,每月都能卖出个七八张吧,卡比机器卖得火。”

运营商 退市情况基本乐观

“情况基本乐观。”对于记者的疑问,郑州联通小灵通业务主管郭晓佩给出了这样的答复。

“目前,郑州在网的活跃用户还有一万多。”郭晓佩告诉记者:“我们针对小灵通的政策,套餐还是很实惠的,从去年1月到现在,平均每月都有三千左右的客户来营业厅办理灵通转G业务,按照这个速度,后两个月我们再加大大宣传,年底清网应该问题不大。”

而对于市民曹先生的疑虑,郭晓佩也给出了答案,她说:“针对像曹先生这样对号码有着特殊需求的用户,我们也会给予充分的支持,目前我们实行的政策是先签署书面协议,等退市清网工作结束后,我们会将用户的小灵通号码转做固话号码,让用户免受换号的困扰。”



新玛特郑州总店 三周年店庆“双会场”启动

万余件商品低至1元

10月28日~31日,在市体育场这样一个开放的、大面积的销售区域内,如果要撑得起一场大型促销活动,丰富的品牌、充足的货品是基础,各品牌更是调动了全国之势,助新玛特郑州总店打好这一“战”。

万余件惊爆单品体育场特供低至1元;50000件秋冬羽绒裤低于100元;100000件一口价商品体育场清仓50元起;10000套床品四件套体育场清仓188元起;不限数量秋冬必备美体暖衣100元2套;不限数量洗衣机、LED电视、冰箱、空调低至498元。仅此4天,全省心动。

新玛特郑州总店营销部长谢媛表示,百货商场突破固有的销售范围,将销售现场同时扩充到另一块场地,将给中原消费者带来全新的购物体验,这在全国商界也尚属首次。

EIN+金利来全国独家回馈,助店庆活动

10月24日起,以EIN、金利来品牌深度营销活动为切入点的新玛特郑州总店店庆拉开序幕。

(赵佳)

老三届与河南兰苑 合作签约

本报讯 10月中旬,河南兰苑投资有限公司与老三届餐饮品牌公司合作仪式在郑州举行。

老三届餐饮公司总经理石公正正在讲话中深情回顾了老三届创立的十年历程,“老三届”是一个名称和品牌,这个名称和品牌诠释着一代人的青春岁月记忆,和与共和国同行的风雨历程故事,“老三届”的文化主题是人与人之间相处的真情、对物质生活享受的简朴、对人生崇高理想的追求,把这些优秀品质注入到企业文化和品牌中,通过老三届的产品和服务进行传播。

金融业代表郭清在听取了介绍后,对公司品牌文化表示充分肯定和高度评价,并详细了解了有关中小企业及个人创业贷款政策,表示愿意全力支持公司的发展。

到场嘉宾武焕然表示,这些企业家对社会有强烈的责任感与使命感,他们对贫困学生及下岗职工等群体进行帮扶的措施,非常值得大家尊重和学习。

(屈媛媛)

黔豫联手助推怀酒兴市

本报讯 近日,在我市举行的“酱香酒的市场发展战略论坛”给本已鼎沸的酱香市场,再添薪火。出场的主角分别为贵州海航杯酒业有限公司和河南今代实业有限公司的高管层,约600名客商到场品鉴了新品。

在今年6月,海航集团即与贵州海航杯酒厂共同组建了贵州海航杯酒业有限公司,在发展战略上,把中原尤其是河南市场作为本埠之外第一重点市场,对于身置其中的全国总运营商——河南今代实业有限公司,在寄予热望的同时,在相关扶持政策上也多有倾斜。

当天,贵州海航杯酒业有限公司总经理陶志平充分肯定河南今代实业有限公司取得的既有成绩,并对未来的酱香酒市场发展暨怀酒在河南的市场发展给予厚望。

白酒市场大势如何,酱香还要火多久,消费心理有无一定轨迹可循……对于这些问题,营销专家、九度营销顾问机构总经理马斐作了“白酒市场消费趋势和酱香酒的春天”的专题讲座,结合中国酒业发展大环境和近几年的酱酒上扬消费趋势,马斐认为,从2011年上半年以来市场动向来看,酱酒热度持续攀升,有着良好品牌基因的二茅台——老怀酒自然不乏机遇。(屈媛媛)

龙乡濮阳盲品会:赛利诺斯PK拉菲

本报讯 “纳帕美酒,醉美濮阳”。10月22日,赛利诺斯葡萄酒全球巡展在“中华龙乡”河南濮阳华丽开启,赛利诺斯葡萄酒正式登陆濮阳。200多名濮阳社会名流参加了品鉴酒会——集时尚艺术、高品位生活于一体,这是濮阳最顶级的红酒品鉴会。

晚宴活动中,香港著名国际品酒师黄毅然主持“赛利诺斯PK拉菲”盲品会。所有的盲品人员从现场嘉宾中随机挑选,上台分别盲品赛利诺斯和拉菲,采用世界级品酒大师罗伯特·帕克的100分评分制进行打分,由公证人员在台上公开统计分数。当主持人宣布分数统计结果并揭开盲品酒的布袋后,现场嘉宾一片沸腾——赛利诺斯96.1分,拉菲95.8分,赛利诺斯0.3分胜拉菲。

此次巡展,加深了国人对美国葡萄酒的理解认知,印证了美国葡萄酒更适合中国人口味。赛利诺斯凭借无与伦比的酒品,强大的国际资源供应链,以及对本土资源的整合,将不断为中国消费者带来味觉惊喜。(高玉超)

