

资讯速递

移动 开展家庭账户预存优惠活动

本报讯 昨日,记者从郑州移动了解到,为了更好地回馈广大“移动之家”用户,让“移动之家”用户的福分兑换更加轻松无忧,郑州移动特推出了“预存有好礼,福分、话费惠万家”活动。

据了解,即日起至2012年1月31日,组建“移动之家”的家庭成员(含户主)只需在家庭账户中预存一定金额的分摊话费和家庭短号功能费,即可获得赠送话费以及家庭福分。预存50元可得10元话费及300福分,预存100元可得20元话费、800福分,预存200元赠送的话费和福分更是分别高达40元和2000分。

同时,记者还了解到,“移动之家”客户可以不限次数地重复参与该活动,赠送的话费更是可充抵除手机支付类外的任何费用。(韩津)

移动 推出漫游数据流量日套餐

本报讯 继今年8月1日宣布开始大幅下调38个国家和地区的语音、短信、移动数据等国际漫游资费之后,本月1日,中国移动再次宣布,即日起开始推出国际/港澳台漫游数据流量日套餐。

本次推出的日套餐包括中国香港、澳门、台湾和新加坡、马来西亚、泰国、韩国共7个国家和地区,主要针对经常使用手机上网的国际及港澳台漫游客户。开通日套餐后,客户在上述7个国家和地区漫游时,每天只需支付固定费用,就可以在特定运营商网络上无限量使用漫游数据流量。

据悉,开通日套餐后漫游至香港地区的每日费用为88元人民币/日,漫游至澳门、台湾和新加坡、马来西亚、泰国、韩国的每日费用为98元人民币/日。如果当天不产生漫游数据流量则不收取当天的日套餐费用,如果客户一天内在多个国家或地区的特定运营商网络上产生了漫游数据流量,则分别按照这多个国家或地区日套餐费用收取。(韩津)

联通 114 推出品质特价房活动

本报讯 日前,记者从郑州联通获悉,为了让客户在11月郑州的会展月中商务活动更加轻松无忧,郑州联通特联合多家四星以上酒店推出品质特价房活动。凡是11月4日~11月17日拨打114或116114预订酒店入住连续两晚均可获得超值优惠。

据介绍,即日起凡拨打114或116114预订郑州裕达国贸酒店的客人,只要在两周之内入住裕达国贸连续两晚,每晚房费便可由原来的3091元优惠至998元;长城饭店原价1033元的豪华套房连住两晚每晚仅418元;中州国际酒店(纬三路店)也推出入住酒店一晚的客人送免费水果一份,超过两晚以上的客户送价值58元的万豪国际水疗会所(男士)洗浴券一张或精美礼品一份的超值优惠政策。(孟晓丽)



时尚消费



大商新玛特金博大店 大商集团17周年庆积分大派送

本报讯 大商集团17周年庆即将到来,借此契机,新玛特金博大店拉开了“大商集团17周年庆”活动帷幕。

周年庆期间,该店将以“开卡赠积分”为主题,开展一系列的营销举措:11月3日~10日消费满600元(特例满3000元)新开白金卡即赠300积分、消费满3000元(特例满15000元)新开钻石卡即赠600积分、白金卡、钻石卡每日各限100张,虽然只是积分,但据了解,新玛特金博大店在年度的几个大型营销活动中会有积分抵值(消费卡内积分10即抵1元现金使用),以及日常积分兑换礼品等会员尊享,同时对同城各百货会员卡、专柜品牌会员卡在新玛特金博大店任意消费,

凭身份证、会员卡及消费凭证即可升级为新玛特金博大店会员卡。

在活动期间,消费者于11月3日~6日在新玛特金博大店现金消费满300元(特例满900元)或消费卡内30点积分即可获赠刮刮卡一张,每日有20名幸运顾客可获得200元新玛特团购券一张。

据了解,从1995年至今,大商集团已与消费者共同走过了17个春秋,自2006年大商集团入驻河南起,就处于河南商业的领袖地位,并在营销方面不乏创新的举动,“会员营销”、“联盟营销”、“业种营销”、“品牌营销”等营销模式是伴随着大商集团的进入而出现的。(何楹)

全家齐消费 便捷又实惠

家庭账户 你开通了吗



本报记者 韩津

进入11月,天气一天天冷了起来,你还在一趟又一趟地顶着凛冽寒风去营业厅为自己和家人缴手机费、网费、电话费?记者日前从郑州移动、联通、电信三家通信运营商了解到,其实,只要你开通了家庭账户,通信费用的缴纳立刻就会变得快捷、自如,同时,通信消费产生的积分还可以用来兑换运营商提供的各种超值好礼。

合账缴话费 方便又安心

天气转冷,生活、工作节奏又如此之快。在这种情况下,你有没有因忘记缴家庭宽带费而被断网的经历?有没有因谁负责缴电话费而与家人争吵的经历?相信不少家庭都遇到过类似的窘况,而移动、联通、电信的家庭账户业务都可以很好地帮你解决这一问题。

无论是移动的“移动之家”、联通的“沃家庭”、还是电信的“我的e家”,统一账户、合账缴费都是其最主要最核心的产品特点之一。

以移动的“移动之家”业务为例,记者了解到,用户只需开通该业务,便可将家人的手机以及家中的G3家庭电话捆绑起来,共用一个专有账户,全家人共享话费,并可享受移动提供的专用家庭账单。家庭成员均可在家庭账户充值缴费,同时,户主更是可以通过短信、掌上营业厅等途径,足不出户,自由调配家庭成员的话费。

一人缴费,全家共享,不仅免去了分别缴纳每个人手机、固话、宽带费用的麻烦,对于那些怕手机影响孩子学习的家长,“移动之家”的户主调配有话费功能更是可以让你轻松控制孩子的通信费用,

让你既方便又安心。

互拨不收费 全家得实惠

除了合账缴费让家庭成员的话费缴纳变得更为方便以外,三家通信运营商推出的家庭套餐也是非常的实惠,宽带优惠、固话优惠、手机优惠、互拨免费,重重优惠让家人之间的沟通联系变得更为轻松自如。

“移动之家”用户可以开通“家庭畅聊包”,把省内其他3个G3家庭电话号码设为“亲情家庭”号码,在本地拨打亲情家庭的G3家庭电话一年内免费,同时也可参加活动,享受G3家庭电话与本地家庭成员在归属地一年内互拨免费。而联通的“沃家庭”用户更是可以享受家庭成员之间固话、2G、3G本地互拨无限量免费的超值实惠。

同时,“移动之家”、“沃家庭”、“我的e家”也拥有数十种适应不同家庭的家庭套餐可供用户选择,用户在免费互拨的同时,还可享受到固话免月租、手机免月租、宽带不限时、3G套餐九折以及套餐月费存送等各种优惠政策,真正让你享受到全家齐消费,全家齐省钱。

积分兑好礼 实用更贴心

乐享便捷、实惠的同时,记者了解到,针对家庭账户的用户,移动、联通、电信也纷纷推出了积分回馈计划,消费即可产生积分,积分则可用兑换各种超值的礼品和服务。

例如“移动之家”业务,家庭成员的消费可以产生“家庭福分”,同时,家庭的任一成员也均可使用福分参与各类“家庭福分”回馈活动,兑换多种有特色的家庭服务类内容。郑州移动的工作人员向记者介绍,经过几年的发展,郑州移动的“家庭福分”回馈活动已经累计上线商家56家,服务项目243项,涵盖了健康体检服务、家政服务、美容服务、餐饮服务、洗车服务、洗浴服务、娱乐服务、报刊订购服务、杂志订购服务、美发服务、洗车服务、家庭摄影服务等各个方面,用户可以通过网站、短信等多种途径方便地兑换所需服务。

同时,联通、电信的家庭用户也可以登录联通积分商城或天翼积分商城,用自己的积分兑换心仪的积分商品以及充值卡、航空里程等多元化的回馈服务。

手机讲堂

如何健康使用手机

研究表明:手机在不同状态下,其辐射值会发生变化。在目前未彻底搞清手机辐射是否致癌的情况下,“保守用法”可以将其可能的危害降到最低,下面,就来看看日常生活中使用手机时需要注意的细节:

长话短说

少用手机“煲电话粥”,准备长时间通话时,应改用固定电话或使用耳机。如果不得不长时间使用手机通话时,也应每隔1~2分钟换用另一只耳朵接听。

别挂在胸前或腰间

最好把手机放在随身携带的包中,并尽量把它放在包的外层。如果必须随身携带手机,一定要保证键区位置朝向身体,背面冲着身体外侧。

信号弱的地方少打

信号差时手机的功率会自动加大,从而造成其辐射的强度增大。基于同样的道理,在电梯等小而封闭的环境里使用手机也会使其辐射强度增大。

接通后再放在耳边

在手机号码已经拨出而尚未接通时,手机辐射量最大,是待机时的3倍左右。此时应让手机远离头部,间隔约5秒钟后再进行通话。

接电话时不要频繁移动

不要来回走动着手打手机,在汽车或火车上也尽量避免使用。此时手机不断尝试连接中断的信号,辐射增大。

戴金属眼镜框少打手机

金属眼镜框会明显导致电磁场增强,令使用者对辐射的吸收率增加。金属眼镜架是一种良好的导体,它会将手机产生的辐射导入眼睛和大脑,影响视力。

手机充电时切忌放在床边

手机充电时,插座最好离开人体30厘米以外,切忌放在床边,否则免疫功能细胞有可能会因此而数量减少。

使用线式耳机

用耳机能将人体和辐射源隔离开。在这种情况下,手机辐射是标准手机的1%。线式耳机比蓝牙耳机辐射更小。何颖

制图 毛洁

大商新玛特郑州总店 三周年店庆单日销售突破1.3亿

本报讯 10月30日新玛特郑州总店三周年“店庆日”当日,直至10月31日3:00,实现销售额1.3亿元,使得“店庆潮”以这样一个销售高峰收官。

从早上6点30分开始,新玛特郑州总店前广场上已经有消费者开始排队。

8:00,商场如约开门迎客,消费者显然是“有备而来”,纷纷冲向他们心仪的品牌。据新玛特郑州总店相关数据显示,由于人气火爆,开门迎客不久,销售额便突破了500万,晚上8点销售突破1亿元!“95%品牌的新品都参与了‘500返300’的活动”。据新玛特郑州总店营销部长谢媛介绍,特别值得一提的是,像威可多、路卡迪龙、鄂尔多斯、哥弟、阿玛施、谢瑞麟等平时不参加活动的品牌,此次店庆期间也都参加返券。

活动开始不久,资生堂、SK-II、谢瑞麟、卓雅、爱是唯一、中国黄金等60%品牌货品就被抢购一空!销售数字在24小时的营业中不断攀升,直至10月31日3:00,销售额定格在了1.3亿元。

郑州总店店庆活动结束后,记者获悉,当日有30个签约品牌超额完成全年销售倍增计划,2011年初,郑州总店开创性地提出品牌销售倍增计划,而这个品牌销售倍增协议,也成为大商新玛特郑州总店在经营上的一个亮点。

“2011年新玛特总店力推与品牌之间的深度合作,在此次店庆活动中,其效力再一次得到充分彰显,这也证明了大商新玛特郑州总店营销活动的魅力所在。”新玛特郑州总店副总经理党玉玲告诉记者。(赵佳)

河南世纪联华 九载邻里情 感恩大回馈

本报讯 11月8日,河南世纪联华超市即将迎来自己的9周岁生日。九年间,世纪联华在郑州的门店由一家增长到五家,年销售从原来的1个亿到突破10个亿,走过了一段快速发展的辉煌历程。

为感谢九年来广大绿城市民对世纪联华超市的厚爱,世纪联华超市在11月2日~8日特为绿城市民精心呈上一场精彩纷呈的九周年公司庆典,劲爆折扣、专供低价将轮番上阵。

如今,世纪联华超市到处都洋溢着喜庆的气息,卖场通道上方处处悬挂着红彤彤的“九载邻里情 感恩大回馈”吊旗,而熙熙攘攘的人群以及不断涌入的人流,是对这次庆典活动最好的写照。

在超市内,放眼望去,醒目的折扣标识随处可见,“可口可乐全场8.5折”、“三全食品全场8折”、“联合利华全场8.8折”、“蒙牛全场8.5折”、“美的小家电全场9折”、“雀巢全场8折”……品牌之多,力度之大为业界罕见。

超市内,顾客的手推车、购物篮内塞满了选购的超值商品,一些货架上的商品由于价格惊爆,竟然被抢购一空,各个收款台前也排起了长长的队伍等待结账。

世纪联华超市相关负责人表示,这次9周年庆典,超市投入商品补贴的费用远超百万,加上众多知名品牌倾情助阵,携手为广大的绿城市民奉上了这场低价盛宴。(张晓丹 李健强 杨猛)

杜康酒挺进澳门市场



本报讯 一向有中国酒水代名词之称的杜康酒业,近期强势挺进澳门市场,其示范意义使豫酒士气整体提振。

10月下旬,作为第十六届澳门国际贸易投资展览会主要内容之一,中小企业国际商日启动仪式暨签约仪式在澳门特别行政区举行,洛阳杜康控股有限公司总经理吴书青与爱稻草综合制作有限公司总经理陈子明达成战略合作,在未来事业行程中,双方将致力于开拓杜康酒在澳门的广阔市场。

吴书青介绍杜康酒时谈到,洛阳杜康控股有限公司是河南省汝阳、伊川两家杜康酒厂于2009年底重组而成,从而使杜康酒焕发出前所未有的生机与活力,实现了每年销售业绩均翻一番的高速增长,并于今年年初提出了“三年内成长为河南白酒行业龙头企业,五年内跻身国内白酒行业第一阵营”的发展目标。

此番签约成功,标志着河南白酒企业首次以较大规模的声势挺进澳门市场,也意味着正致力于“名酒复兴”的洛阳杜康控股有限公司,在市场拓展方面又迈出重要一步。

吴书青认为,与其他白酒品牌相比,杜康有着得天独厚的优势:海内外不少人都熟知“杜康始创酿酒”、“何以解忧,唯有杜康”等杜康酒文化,而以玄武古泉及优质高粱、小麦作原料,承袭古代传统酿酒工艺,也造就了杜康酒“醇厚馥郁、绵甜净爽”等特质。

据了解,杜康始于5000年前的黄帝时期,时任牧羊工的杜康以剩饭置于空桑之中,都结成果,久蓄气芳,从而酿成了国内第一滴玉液琼浆,杜康因此得名,而杜康也因此被尊称为国内酒界的鼻祖。杜康酒后来曾被多个朝代的君王封为“御酒”、“贡酒”,不仅引发魏武帝曹操“何以解忧,唯有杜康”的千古一叹,还留下“杜康美酒醉刘伶,酣睡三年方醒”等后世佳话。在遗留后世的大陆各种文字中,均可以看出杜康酒是古往今来好酒之人最爱的杯中物。(屈媛媛)