

高新区 开设34个临时停车场

本报讯(记者 赵文静) 狠抓交通拥堵、占道经营、道路破损、清理户外广告、飞线、积存垃圾……连日来,高新区以瑞达路为突破口,集中力量、重点突击全面整治提升城区环境。

为整治交通拥堵问题,高新区开辟建设了34个临时停车场,进一步缓解交通压力。同时,占道经营治理也从路面占道经营的治理,深化到社区管理。高新区创建办负责人表示,现已对四环以内所有占道经营商户进行了摸底排查,取缔了46起占道经营,并从社区居委会入手,制订疏导措施,建立了临时疏导点。

此外,除了对建成区主次干道、背街小巷路面破损情况进行全面排查,对破损路面进行修复外,高新区还组织对各辖区内的村庄,主要是四环以内的村庄,路口、街口、村口破损的路面进行修复,最大限度方便辖区市民出行。高新区还对瑞达路两侧的户外广告、霓虹灯门头牌匾进行规范设置,并协调电力、通信等管线单位,对散落的线缆进行归拢、绑扎,清除废弃线杆,纠正斜歪线杆,更换危险线杆,对影响交通通行安全的线杆进行移位改造。

二七区 多举措治理渣土运输车

本报讯(记者 安群英 通讯员 马春英) 昨日,二七区城市管理执法大队在对辖区建筑工地渣土运输管理进行日常巡查时,发现人和路与民安路交叉口的康桥金域上郡工地周边道路渣土污染严重,执法人员拍照取证,找到工地施工方要求立即整改。

据了解,在市场通办10月份对全市各区的检查评比中,二七区渣土运输专项整治全市第一,其渣土运输管理工作一直走在全市前列。

二七区城市管理执法大队抽调人员和车辆对全区建筑工地进行普查摸底、登记造册,向各施工单位和工地发放整治提升活动宣传材料1800余份,举办建筑垃圾运输企业从业人员培训班,对辖区从事渣土运输工作的207名司机等从业人员进行考试。

加大对渣土运输中车辆无密闭、密闭不严、沿途遗撒、抛撒偷倒现象的整治执法力度,增加执法时间和执法力量,在施工场地源头、车辆运输途中等关键环节抓好监督管理。今年以来,执法大队共出动执法人员10060余人次,执法车辆1018台次;现场检查清运车辆9187台次;暂扣违规车728台;教育整改不规范清运车辆1075台次,责成渣土清运企业或建设施工工地清理污染路面13000多平方米。

二七区城市管理执法大队大队长朱继光介绍,今后二七区内所有施工工地出入口均要安装符合标准要求的固定式车辆自动清洗设备,并对出入口路面进行硬化;凡未按要求安装或未达到施工要求的工程项目,均不得开工,工地出入口有污染路面现象的,要严管重罚。



整治城市环境 提升城市管理

燕凤路两边垃圾成堆

市民呼吁彻底整修

本报讯(记者 梁月琳 文/图)“燕凤路坑洼泥泞,道路两边垃圾成堆,污水积存,给附近居民出行带来了很大的麻烦。”昨日,记者接到读者反映,立即赶往燕凤路现场查看(如图)。

燕凤路是一条断头路,其实就是双凤路与郑汴路交叉口向南的延伸部分。据市民反映,燕凤路原本是凤凰台村的一条村中道路,凤凰台村拆迁改造后,这里就形成了一条断头路。长期以来,这条道路晴天尘土飞扬,雨天泥泞难行,有人不断向道路两侧倾倒各种建筑和生活垃圾。

记者来到双凤路时,看到有施工人员正在施工,数百米道路已经铺上了碎石烂砖,但是在施工道路的两侧,

长期积存的垃圾和污水散发着臭气。施工人员告诉记者,此次施工并不是市政部门组织的道路施工,而是由企业组织实施,目的在于提升附近一处商业项目的外部环境。所谓的道路整修,也仅仅是在原来坑洼不平的土路的基础上,新铺设一层水泥,其他配套设施的市政设施根本无从谈起。

投诉者刘女士说,恰恰是由于企业主导修路,我们担心修好后的道路,市政附属设施无法配套,雨污水无处排放,周边脏乱差的状况无法得到根本改变。

记者与金水区凤凰台街道办事处取得联系,工作人员表示,该段道路将修建地下商场和停车场,对于路面整

修和整修后能否解决污水积存的问题,目前还不清楚。记者随后与市人防办取得联系,市人防办工作人员表示,燕凤路在修路的同时,将进行系列改造,但施工的顺序是“先地下,再地上”,地下工程部分完成后才能说地面上的事情,路面积水的问题肯定会同时得到解决。

刘女士表示,市政道路理应由市政部门组织实施升级和改造工作。她希望,有关部门能够正式立项,向南打通燕凤路,并希望整修后的燕凤路能够是一条市政设施齐全、周边环境整洁的正规化城市道路,而不仅仅是企业整修出来的一条临时道路。

截至2011年8月3日销售突破2010年全年销售业绩;截至10月27日完成集团下达8亿元销售任务;截至10月31日以9.5亿元的销售超额完成自定销售目标;截至11月28日销售突破10亿元。

新玛特郑州总店 三年新店·11个月·销售突破10亿元

继新玛特郑州总店10月30日三周年店庆单日销售突破1.3亿元大关之后,11月28日,三年新店新玛特郑州总店销售突破10亿元,飘红的业绩单再一次证明了郑州总店实力。

截至11月28日,90%品牌完成全年倍增计划

2011年年初,大商新玛特郑州总店开创性地与近百家品牌签订销售倍增协议,并全年对倍增品牌进行全方位支持,以保证倍增目标达成。截至11月28日,已有45个品牌完成全年倍增目标,达到签订倍增品牌数90%,其中金伯利同比提升185%,百丽女鞋同比提升163%,蒙迪爱尔同比提升137%,成为千万柜纪录上又一传奇。

深度营销,不断刷新国内单品品牌销售纪录

各个品牌深度营销的销售业绩一次次刷新国内营销史。曼妮芬内衣创下10天销售960万元、女装品牌EIN创下12天销售1100万元的业绩……越来越多的品牌加入与新玛特总店的深度互动序列之中,更是定下单品品牌单档活动突破2000万元、5000万元……甚至1个亿的目标业绩。

截至11月28日,千万专柜突破40个

2011年,郑州总店千万柜打造计划中的50个品牌中,已有40个品牌超额完成全年千万柜销售,其中周大福2700万元、威可多2000万元、路卡迪龙1450万元、鄂尔多斯1100万元,实现重点品牌销售的全面爆发。

而郑州总店也在与不同品牌的互动中,完善改进品牌深度营销、精度营销、品类营销、节假日促销、千万柜打造计划等,创新的单品品牌营销模式更是层出不穷。“2011年的快速发展,离不开前两年的积淀,也离不开新玛特郑州总店这一团队的齐心协力。”新玛特郑州总店副总经理党玉玲表示。

郑州总店在2011年取得一系列惊人业绩之后,更是立下了2012年全年高达15亿元的销售目标,计划打造千万柜品牌也超人想象的达到70个,并着重打造重点品牌,拔高重点品牌销售业绩。

在新玛特郑州总店3周年店庆中,“体育场大促销”成为最醒目的字眼,这一创新大胆的想法,再次改写传统的营销方式。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,这在全国商界也尚属首次,给中原消费者更是带来了全新的购物体验。

为迎接新年的到来,2011年12月29日~2012年1月2日,新玛特郑州总店将携手重点品牌公司推出河南省体育馆(优胜北路)年度大促销,以回馈中原消费者长久以来的厚爱,活动详情,敬请期待!

郑州总店在2011年销售大爆发之后,2012年将取得怎样的骄人业绩,让我们拭目以待!

金鑫珠宝 JinXin Jewellery 翠钻宫

十亿元倾力打造的至尊珠宝会所 邀您共享!

中原首席至尊珠宝会所 —— 12月10日华彩开幕

招募高端会员

招募1 • 金鑫珠宝至尊卡会员 • 正弘国际名店至尊卡会员 • 大商钻石卡以上会员

- 招募2 • 工商银行理财金卡会员 • 光大银行私享钻石卡、尊享钻石卡会员
- 广发银行理财通白金卡会员 • 交通银行沃德卡、交银理财卡会员
- 民生银行钻石卡会员 • 农业银行贵宾钻石卡会员
- 浦发银行钻石卡、白金卡会员 • 兴业银行黑金卡、白金卡会员
- 招商银行私人服务卡、钻石卡会员 • 建设银行财富卡、白金卡会员
- 中国银行财富卡、贵宾卡会员 • 中信银行理财白金卡会员

招募3 • 河南省青年企业家协会会员 • 各级人大代表、政协委员 • 思念果岭高尔夫俱乐部会员

即日起以上会员持卡或证件可进翠钻宫观赏、**免费办理入会**(正常入会20万起),并领取价值**888元**礼品一件。截止日期2011年12月11日。

投资美丽

投资美丽两不误,货真价实一口价,保换保退保增值。“翡翠银行”年收益8%。

赌石文化

赌石。一刀穷,一刀富,一刀回到解放前,一刀变成数亿元。现场开石,惊心动魄,再现赌石文化(每周六下午2点举办)。

专家鉴宝

专家坐堂,免费为玉石、各类收藏品鉴定(每周日下午3点)。

交流平台

打造玉石及各类收藏家交友、交易、换物平台。自由交流,以宝会友。

地址:郑州市金水东路21号永和铂爵国际酒店二楼 电话:0371-5591 0999 (金水东路与黄河东路交叉口向东100米路南)

★福人贵人必去场所,精英阶层 圈子生活新大陆!