

资讯速递

移动 开展动感地带套餐存送活动

本报讯 日前,记者在郑州移动了解到,为了更好地服务、回馈新老用户,即日起至5月17日,郑州移动特针对动感地带用户开展了春季存套餐送套餐活动。

据悉,此次活动以“套餐存送限时出击,特权就在我的地盘”为主题限时开展。活动期间,郑州移动动感地带用户只需一次性预存3个月或6个月的套餐费,即可获赠同等套餐费用。办理途径也非常丰富,用户可以通过各大营业厅、自助终端、网上营业厅办理,也可通过短信的方式参与,根据短信提示即可办理。

同时,在活动期间,凡是关注郑州移动动感地带新浪官方微博“@V型动”的粉丝客户,只需转发微博中动感地带存套餐送套餐的微博,并@3名以上动感地带好友,即可参加每周一次的动感地带微博抽奖。每周抽取特别奖一名,只要该用户在抽奖之前参与了2012年春季动感地带套餐存送活动,即可享受“存多少套餐费,返多少话费”,如果用户在抽奖之前没有参加套餐存送活动,则可获得48元话费的赠送,另抽取幸运奖两名,奖品是张杰CD《最接近天堂的地方》一张。(张世豪)

联通 推出黑莓BIS业务

本报讯 3月15日,中国联通向3G后付费手机用户正式推出黑莓个人及中小企业服务(BIS)。这是继2011年面向企业客户推出黑莓服务以来,联通和黑莓合作的进一步深化。此次推出的BIS旨在让公众客户能够在黑莓智能手机上享受创新的个人邮件、消息和网络社交等多元化的体验。

据了解,BIS服务可让用户全面体验黑莓邮件“推送”服务,该服务允许用户在一部黑莓智能手机上绑定对公或私人邮箱,在黑莓特有的邮件自动“推送”技术支持下,黑莓服务器可将邮件实时推送至黑莓智能手机,而不需用户主动查看是否收到新邮件。

同时,BIS还为用户提供了高效、便捷的移动社交服务,其中包括风靡全球的BlackBerry Messenger(简称BBM),该款即时通讯应用可支持多种文件传输方式,并拥有强大的群组分享及讨论功能。开通BIS业务后,用户还可通过黑莓智能终端享受高速、流畅的互联网浏览体验,实时获取最具价值的新闻等资讯。(张 帅)

运营商公布取消话费有效期时间表 话费余额“松绑”限制依然存在



本报记者 韩 津

余额长久有效 话费不再“滚雪球”

手机话费有效期包含两种:一是充值卡卡面上标注的有效期,一般为两年,用户须在有效期内把话费充到手机上;另一个是“预存话费有效期”,用户必须在期限内消费完,否则进入“保留期”,被视为欠费。

此前,运营商都设置了余额有效期,预存话费到期后,余额须再次充值才能激活使用,使得那些消费低又习惯一次性多充值的用户账户余额如“滚雪球”般扩大。

去年12月,多座城市的消协曾对此进行集体公开批评。此后,工信部也对此做出明确要求。目前,移动已全面取消了包含话费有效期的新产品,而随着新政策的发布,电信和联通也将陆续取消类似产品。

“松绑”仍有限制 “0花费保号”不可行

手机话费有效期取消,那是否意味着卡上还有钱,又是零月租用户,就能永久不停机?答案是否定的。据记者了解,一些0元月租或不设置最低消费的预付费老用户,话费仍然有“时效性”。

据郑州联通工作人员透露,这类用户可通过短信或10010人工客服转为有月租或有最低消费的套餐,亦或在5月1日后,持身份证件到营业厅申请话费有效期延长100天的服务,但这项服务每年只能申请一次。延长天数从申请当日生效,且针对的是手机号码实名制用户。100天之后,话费长期不用,仍然作废。同时,郑州电信也表示,对于已预存话费并存在有效期限的用户,电信将在6月1日前推出取消预存话费有效期限制的方案,以供用户自主选择。

充值卡有效期“延长”优于“取消”

除了话费余额有效期之外,三家运营商都表示将把充值卡的“两年有效期”延长至5年。

就此问题,记者也采访了郑州电信的相关负责人,该负责人表示,运营商的充值卡设置有效期是出于多方面考虑而决定的,首先,充值卡能否及时被用户使用关系着运营商的运营成本问题,同时,运营商的资费、政策也都有很强的阶段性特点,在不同的时段内,一张充值卡所能带给用户的通信价值也在不断变化中,因此,如果用户手头的充值卡长期积压不用,用户自身的利益就很难得到保障。

而对于坊间传言“充值卡有效期取消”的问题,该负责人也表达了自己的看法,他说:“针对充值卡的有效期,我认为‘延长’是优于‘取消’的,一旦充值卡有效期取消,我上边所讲的那两项问题将更加严重;另外,每张充值卡的账号密码也都要占用一定的数据资源、服务资源,若用户永远不使用,系统就将一直维护,这就会造成运营商成本的浪费。”此外,也有分析表示,如果充值卡可以永久使用,一定程度上充值卡等于成为了变相的货币,对国家的金融系统也会造成一定冲击。

对于坊间传言“充值卡有效期取消”的问题,该负责人也表达了自己的看法,他说:“针对充值卡的有效期,我认为‘延长’是优于‘取消’的,一旦充值卡有效期取消,我上边所讲的那两项问题将更加严重;另外,每张充值卡的账号密码也都要占用一定的数据资源、服务资源,若用户永远不使用,系统就将一直维护,这就会造成运营商成本的浪费。”此外,也有分析表示,如果充值卡可以永久使用,一定程度上充值卡等于成为了变相的货币,对国家的金融系统也会造成一定冲击。

通信视点

中国3G手机用户普及率低 通信市场商机与挑战并存

国内手机用户数量突破10亿大关

据国内知名市场研究公司的数据显示,中国手机用户突破10亿大关。工信部最新发布的统计公报也显示,截至2011年底,我国手机普及率已经达到73.6部/百人。据悉,10亿用户数意味着差不多是北美的三倍,超过了整个欧洲的用户。

但论手机普及率,中国手机市场就要稍逊一筹了。以中国的总人口13亿计算,中国的手机普及率仅在77%左右,而据相关统计数据,目前全球将近有80%的人拥有手机。因此,尽管手机用户达到10亿,中国手机市场依然有上升的空间。

国内手机市场喜忧并存

数字是骄人的,但数字背后的问题更值得深思。手机保有量最大,不代表人们对手机的使用程度高,不代表中国手机通信市场的行业发展水平高。相关人士认为,尽管高端人群的使用粘性感受已经和全世界最先进的水平不相上下,但大多数的普通消费者仍在使用低端机型。

Enfodesk易观智库分析认为,从手机普及程度的趋势来看,移动电话用户的增长将逐渐减缓,预计2012年将达11亿1千万。但智能手机的普及以及移动互联网应用对于数据带宽的需求,将推动2G移动电话用户大规模向3G群体过渡。预计2012年3G用户群体将快速增长,用户数或将超过3亿,而3G渗透率则将超过四分之一。

中国手机市场机会与挑战并存

手机用户总数高达10亿,但普及率却低于全球水平。这说明中国手机市场远没有达到饱和的程度,手机终端厂商、运营商和SP等市场参与者仍有较大的市场机会。

中国手机通信行业要赶上国际发展的脚步,首先需要做的就是尽快推动整个行业由2G向3G过渡。据国际电信联盟在发表的一份报告中称,全球159个国家和地区推出了3G网络,但2G网络的覆盖范围是3G的两倍。中国的3G网络由于起步较晚,目前2G用户占移动通信用户的比例仍居高不下。另外,我国3G市场及相关业务发展还不够成熟,目前尚处在不断改善中。

此外,技术进步对软硬件提出更高的要求,从2G到3G甚至4G,现在产品的生命周期越来越短,所以说推动厂商和运营商不断提升他们的软硬件水平,对于提升对消费者的服务水平有重要的作用。移动互联网时代,中国手机通信市场要走的路还很长。 凌 珊

时尚消费·名酒

黄帝故里拜祖 豫酒借势突围

杜康 冠名洛阳牡丹花会

进口葡萄酒 媒体恳谈会召开

本报讯 3月20日下午,河南省酒业协会举行了河南省进口葡萄酒媒体恳谈会。恳谈会针对河南省进口酒行业如何与媒体加强合作,坚持正确的舆论导向,促进河南省进口葡萄酒市场规范、和谐、发展等问题进行了探讨。

据了解,进口酒的发展态势连续多年呈高速增长态势,在一定程度上对国产葡萄酒造成一定的冲击,同时也为国产葡萄酒的变革创新带来了新的商机。因此,在进口酒快速发展的同时,进口酒市场发展也产生了一些问题和潜在隐患。河南省酒业协会进口酒分会会长熊玉亮介绍说,从目前河南省及我国进口葡萄酒的情况来看,缺乏进口酒行业标准是导致进口酒市场混乱的主要因素之一。(王见宾)

宝丰酒 第二届河南经济人物揭晓

本报讯 3月19日晚,宝丰酒·第二届(2011)河南经济年度人物颁奖晚会在河南电视台演播大厅举行。现场揭晓并对2011年建功中原、为河南经济做出突出贡献的十位杰出经济人物(团体)进行了颁奖。

“河南经济年度人物”评选活动自2010年举办以来,得到社会各界的密切关注。本次评选活动围绕社会责任、道德品质、公众形象、企业财富等评选标准,对20位提名候选人进行了为期三个月的紧张评选,经大众投票评选和评审委员会的一致认同,决定授予予鹤壁市农业科学院院长、玉米育种专家程相文,河南森源集团有限公司董事长赵金甫,多氟多化工股份有限公司董事长李世江,辅仁药业集团有限公司董事长朱文臣,郑州领秀服饰有限公司总经理陈勇斌,丹尼斯百货有限公司董事长王任生,中石化股份有限公司洛阳分公司总经理赵振辉,中信重工机械股份有限公司董事长任沁新,河南省社科院院长喻新安,中原经济区课题组。对上述建功中原的获奖代表给予了高度的认可,对他们为中原崛起、河南振兴事业做出的杰出贡献进行表彰。(王见宾)



黄帝故里拜祖大典组委会和洛阳杜康控股负责人将酒祖杜康灌进青铜龙樽

三月三,拜轩辕。今年黄帝故里拜祖大典将在3月24日在新郑举行,吸引世人瞩目。然而,对河南白酒行业来说,今年的拜祖大典非同以往,一改过去外地白酒大放异彩的局面,今年豫酒赢得了满堂彩,借势发力唱起了主角。本届拜祖大典中,杜康是黄帝唯一供奉酒,仰韶做了唯一的黄帝大典酒,杜康、仰韶、宋河、宝丰在拜祖大典宴会期间都提供有高档酒。壬辰年黄帝故里拜祖大典唯一供奉酒,高端豫酒“酒祖杜康”被灌注到青铜龙樽中,将代表天下美酒供奉中华人文始祖黄帝。而仰韶黄帝大典酒将同期面向全国发售。

据了解,从2009年起,在黄帝故里拜祖大典上,产品的逐名与资本的逐利特性,便驱使商家对祭祀黄帝用酒的唯一罐装权竞相争夺。2009年至2011年,祭祀黄帝所用的供奉酒的罐装权连续三届被五粮液竞走。

按照中国的风俗习惯,祭祀用酒的质量高低和数量多少,往往反映了祭拜者的诚敬程度,因此每年都会成为国内多家知名白酒企业争抢焦点。今年在中国的生肖中是“龙年”,而中华儿女又素有“龙的传人”之称,因此今年的黄帝故里拜祖大典将会受到更多海内外华人的关注和参与。

黄帝故里拜祖大典首次选用豫酒作为唯一供奉酒,其缘由恰如发布会的主题“同拜人文始祖,共鉴酒祖杜康”。“根据历史文献记载,杜康造酒始于5000年前的黄帝时期,酿造的杜康美酒就曾多次供奉给黄帝享用,并因此有仓颉造‘酒’字之说。”洛阳杜康控股有限公司总经理吴书青说:“拜祭黄帝,使用杜康,历史底蕴是完全匹配的。”酒祖杜康是我们2011年推出的首款核心战略高端产品,具有的‘玄武古泉、桑泥古窖、传承古法、分区窖藏’四大特征,丝毫不逊色于国内一线白酒的品质。卢展工书记连续三年在全国两会上推介它,足以证明它‘河南名片’地位。”

相较于往年,壬辰年黄帝故里拜祖大典规格更高,内容更丰富,意义更为深远,大典实况将通过中央电视台三个频道面向全国现场直播,亿万炎黄子孙都将瞩目共享这一文化盛典……

据河南酒业协会会长熊玉亮说,杜康只是一个代表。今年,正在快速复兴的豫酒携手在拜祖大典唱起了主角,改变以往本地酒声音哑然的尴尬局面。在今年拜祖大典用酒上,豫酒正在借助地缘优势和文化资源优势,进行抱团突围。豫酒品牌文化深厚,优势明显,白酒企业需要借势大型文化节会活动打好“文化牌”,借文化资源优势实现豫酒突围,改变过去外地酒表现抢眼、地产酒声音微弱的尴尬局面。 张酒秋

“义商”代表团探访除店酒乡

3月18日,应除店青花瓷商会之邀,省商会界代表和“青花瓷”主题园林社区——美景鸿城的追捧者近60位赴豫南社旗县,进行了一次特殊的“义商”除店酒乡探寻之旅。

18日中午,“义商”探寻之旅代表团抵达除店老酒公司。河南除店老酒股份有限公司副总经理魏东喜向“义商”代表团介绍了古除店镇的文化历史,以及除店老酒的发展历程和远大前景。

“义商”代表团在宴会上提前品尝到了除店老酒“元青花”的升级版酒品,绵柔的口感,浓郁的香气让大家对即将面世的新产品赞不绝口。

18日下午,“义商”代表团在参观了“除店老酒博物馆”之后,进入除店老酒厂区参观。除店老酒建于清代,沿用至今的古窖池展示其深厚的传统文化沉淀。

中国名镇社旗县除店镇(古城),有着国内保存最为完整的一座明清时期著名商业古镇原型,是传统商业文化的重要载体。除店瓷器街长约400米,聚集了众多“老字号”商家,除了饾饾文化、税务金融管理文化、建筑文化等外,还形成了独具特色的诚信文化。“一座山陕会馆,半部商业历史”,除店山陕会馆以其丰富的商业文化内涵,300多年来,中国商人崇尚“义中取利”,在除店镇形成了独具特色的商埠文化。代表团离开除店老酒之后,到除店

的代表性古建筑——山陕会馆和清代四大镖局之一的广盛镖局参观体验。

河南进口食品(中国)经销商联合会会长韩全保对本次活动的给予高度评价,他说:“像这样的活动以后应该多组织,探寻商业古镇,现代商业企业应该弘扬诚信商业文化、传承商业文明。通过这样的活动,一方面大家可以更好地互通有无传递信息,另一方面也是对保护我国物质文化遗产和非物质文化遗产很好的倡导。”

下午4点多,青花瓷“义商”之旅结束。此行使近60位商界代表追古思今,探寻传统商文化精髓,以传统文化滋养现代商业文明的喜悦收获。 王见宾

西凤酒 登陆上海国际酒业交易中心

本报讯 这个3月,对西凤酒意义非凡。3月20日,“西凤酒荣获首届中国名酒60周年暨西凤酒与上海国际酒业交易中心战略签约仪式”在成都香格里拉酒店举行。

在大家共同见证下,陕西西凤酒集团股份有限公司董事总经理徐可强与上海国际酒业交易中心董事长、总裁李雪峰联合签署了战略合作协议,正式发行“国典凤香60年和50年酒海封藏年份酒”,上海国际酒业交易中心将成为全球唯一申购平台。

3月21日,陕西西凤酒集团股份有限公司和上海国际酒业交易中心举办了“西凤酒国典凤香60年、50年酒海封藏年份酒”评审发布会。据悉,西凤酒首次限量发售超高端限量投资精品“国典凤香60年和50年酒海封藏年份酒”,将全部用于上海国际酒业交易中心交易,不会通过其他任何市场渠道或方式投放。

业内专家表示,近两年,酒类投资品已经逐渐为社会特别是投资人群体接受。作为中国最古老的酒之一,西凤酒独特的地域环境、独有的酿造工艺和品质风格,形成了西凤酒独特的魅力。西凤酒所拥有的货真价实的年份酒库存,决定了“国典凤香”50年具备超高的投资价值。(彭毅斌)