F 接 第 力 版

## 礼品怎样选最可心

本报记者 武 姣

## 礼品推介

#### 藏红花茶



其颜色被伊朗人称为"帝王之色",其味道被阿拉伯人称为"来自天堂的味道"。藏红花可促进脂肪代谢,抗皮肤氧化,延缓衰老,调三高,缓解更年期障碍,治疗和预防心脑血管疾病及抗肿瘤等。常饮藏红花可起到美肤、瘦身、增强体质等功效。

#### 铁棍山药



铁棍山药是中华民族 传统的保健佳品,为怀庆府 (今焦作市)名贵特产"四大 怀药"之一。古是"皇宫贡 品",今有"国药之宝"素有 "怀参"之美誉。古曰:凡不 受人参温补者,皆可以怀山 药代之,其营养价值和人参 相媲美。

#### 雏牧香生态肉



雏牧香生态肉来自雏鹰生态猪,选育适合山地放养的肉质优良的品种,在无污染源的环境中轮牧放养,享受有机饲料和山地间天然的草料,生长周期达10个月以上,肉质鲜美。

#### 仲记芥丝



仲记芥丝采用生长于嵩山之少室山下的茎用芥菜, 洗净后用机器加工或人工的 方法切成薄片或者细丝,加 人作料小火炒制而成,辛辣 味美,有养胃利消化之功效。

芥菜能增强唾液分泌、 开胃、健脾、消食之功效,是 一种即食,人口香脆爽口、味 美无穷、高品质的绿色健康 方便食品。

#### 阿五八大碗



八大碗是河南传统美食,经常出现在婚宴、满月宴、春节年夜饭等宴席中。阿五美食于春节期间推出厨乡八大碗,分别为芥菜肉、黄焖鸡、黄焖鱼、蒸牛肉藕丸、小酥肉、粉蒸杏鲍菇、黄焖莲菜、八宝饭共八种传统美食,简单易操作,仅需加热装盘即可,且荤素搭配合理,营养丰富,老少皆宜。

#### 万家,豆浆工坊



豆类含优质植物蛋白,多种维生素、氨基酸、大豆卵磷脂等,可降低血脂及胆固醇,是心脑血管保养佳品。

#### 大宋官窑・进福



金蛇进福,送宝献瑞。 作品将生肖文化与中文汉 字巧妙地结合起来;蛇,又 称"小龙"亦是中华传统文 化中通灵神兽;金蛇优雅缠 绕"福"字,头顶元宝,昂首 相向,祈主纳宝,寓义蛇年 进福纳宝,吉祥如意。

#### 好想你枣



好想你枣智慧一级金 枣情枣,半湿半干型枣,水 分含量20%左右,这赋予了 金枣情"鲜枣般的香脆口 感",可直接食用,外表较 皱,肉质紧密,色泽鲜亮, 皮薄肉嫩,口感甜软,最适 合老人孩子。

# 运营商优惠升级

## 限时活动"聚"划算

本报记者 苏立萌

每逢节日,是不是觉得话费不够用?每到交宽带费用时,是不是内心格外纠结?如今,网络和手机已经成为我们的"密友"、"工作助手",要维持这种"亲密"关系,就必须按时缴费,如何让费用更划算成为用户最关心的问题。

临近春节,各种"感恩回馈"、"新春送礼"、"迎春促销"等商家活动争先绽放,为答谢新老用户,运营商也为郑州市民精心准备了各种优惠活动,其中关于手机资费、宽带费用的活动,凭借"划算"成功吸引了很多用户。

#### 迎春优惠 存费有礼

"以前春节回家团聚,最怕接 打电话了。手机漫游资费过高,回 家后打电话都是一种'奢侈'。"家 在外地的高先生告诉记者。

其实,和高先生遇到类似情况的用户不在少数。不过,今年回家过年或外出旅游就不用为此担忧了,据了解,在本月5日,中国移动推出新的神州行"两城一家"套餐,为用户提供漫游资费优惠活动,总体资费优惠幅度达到60%。

"活动期间,用户可同时选择三个省内城市和两个省份作为漫游优惠地,省内套餐费为2元/月/城市,省际套餐费为3元/月/省,活动到期后套餐费自动取消。申请套餐成功后,被叫漫游免费接听,同时全国的主叫资费也统一,省内版主叫0.19元/分钟,省际版主叫0.29元/分钟。"据郑州移动营业厅工作人员介绍,该活动主要为外出人员提供漫游优惠服务,2013年3月31日活动截止。

此外,记者从10086获知,郑

州移动还为新老用户准备了"存费送礼"新春活动,即日起至3月31日,新老用户在移动营业厅预存300元话费,便可获赠一桶5升金龙鱼食用油或5升福临门食用油,选择福临门食用油的用户还可得3

以"礼""惠"民似乎已成为运营商发展用户的主要方式之一,在 郑州电信营业厅,一大早就看到前来参加"存费送礼"的用户。

"基本每次'存费送礼'活动我都会参加,毕竟这比单交话费要划算得多。"在电信营业厅办理业务的胡女士表示。

"用户可自由选择参与120元、240元、300元、600元不同档的'存费送礼'活动。"据陇海路电信营业厅工作人员介绍,该活动新老客户均可参加,同时,凡是进店用户只要登记信息,就有小礼品相送,活动于2月28日结束。

与郑州移动"存费送礼"活动不同的是,电信所赠"礼品"也可以 是话费。

#### 宽带礼包 备受热捧

截至目前,联通方面新春活动 虽然暂时还未出台,不过联通3G 用户市话、长途、漫游资费一个价, 用户倒是不用太过于担忧漫游资 费问题。而且,随着传统佳节的临 近,融合了话费、手机、宽带多方面 优惠的联通宽带大礼包,更是赚足 了眼球。

"家里装宽带,不仅要网速快,价格还要低,联通宽带大礼包刚好符合要求。"市民徐先生告诉记者,"1599元的大礼包,内含一部3G手机、639元话费、两年4M宽带,送

的手机大概一千元,一年宽带也要 几百元,再加上所赠话费,这么一 算,节省了不少钱。"

"根据用户不同需求,我们还 提供有999元、1399元、2199元、 2699元等礼包,每档礼包价格不 同,所赠送的手机机型和话费金额 也不相同。"联通中原路营业厅工 作人员告诉记者,"大部分办理宽 带业务的用户都会选择宽带大礼 包。"

联通宽带大礼包自推出以来 就备受欢迎,同样受到热捧的还有 郑州电信的1699元宽带礼包。

"每年春节家里的开销最大, 一年的宽带费用也不低,选择这种 优惠活动比较划算。"市民卢女士 称。

"办理 1699 元宽带礼包的用户,可同时获赠两部 3G 手机和高额话费,4M 宽带免费用。"电信10000 客服表示,"只要两部手机未停止使用,宽带就一直免费。"至于电信 4M 单宽费用,则为720 元每年。

同时,记者还了解到,在郑州 电信"天翼迎春"活动中,宽带业 务也名列其中,凡是在2月28日 前在营业厅办理单宽业务或者单 宽续费的用户,营业厅都会赠送 礼品。

在采访中,有业界人士认为,融合业务每月都要交一定数额的手机套餐费,并且要连续使用至少两年,对于手机业务量大以及需换购新手机的用户来讲,很适合办理融合业务。相对而言,手机业务需求小、家人或自己无意更换新手机的用户,选择单宽较适宜。



涌信快讯

#### 移动

#### 会谈苹果高层 iPhone引入成焦点

本报讯日前,中国移动内部人士称,苹果公司苹果CEO蒂姆·库克(Tim Cook)与中国移动董事长奚国华就合作问题进行了商谈。

这是库克第三次造访中国移动总部,但鉴于双方签有保密协议,中国移动尽愿透露商谈细节,两

家公司有望就中国移动销售iPhone事宜达成协议。 在中国三大运营商中,只有中国移动至今仍未取得iPhone销售权,脚步落后于中国联通和中国

库克此次中国之行颇为高调,先后拜访了工信部部长苗圩、北京市代市长王安顺,还陆续拜访中国联通、中国移动和中国电信三大运营商高层。

目前,中国是苹果的全球第二大市场。去年三季度,苹果在中国的销售额达57亿美元,约占该公司全球销售额的16%。

中国移动目前手机用户超过7亿,为全球第一大移动运营商,业内认为,一旦与中国移动的合作,将给苹果带来1亿甚至更多的潜在用户。中国移动总裁李跃去年12月曾明确表示,中国移动引入iPhone不是技术问题,而是与苹果公司未达成利益平衡。 (宿 艺)

#### 电信 将试点手机钱包

本报讯在近日召开的"2013电信CDMA终端产业链年会"上,中国电信董事长王晓初透露,该公司将选择NFC-SWP方式来发展手机钱包,规模投放NFC-SWP卡,并将启动试点。

NFC手机支付是当前一大热点,三大运营商正展开角力。目前主要有三种方式:第一种是将NFC模块打包在手机硬件里;第二种是整合在SD卡上;第三种就是NFC-SWP方案,就是把安全模块存储在手机卡上。而第三种方式目前获得了最多的选票,尤其是三大电信运营商都选择了这种方案。其中中国移动三种方案通吃,而中国联通也跟银联合作推出可以刷银行卡的手机卡。

在去年的中国移动全球开发者大会上,中国移动宣布开放NFC手机SIM卡空间,并称2013年将向市场投放千万级规模的NFC终端。

尽管中国电信没有公布将在2013年推广NFC 终端的数量,但是,中国电信对2013年的用户发展 充满了信心。"2013年中国电信移动用户预计将达 2亿户左右,其中3G用户超过1亿户,各类终端销 量将达8000万部。"王晓初说。 (焦立坤)

2013河南餐饮与饭店

行业协会年会召开

曲安民、各市餐饮协会会长等200余人参加会议。

本报讯 1 月 15 日,河南省餐饮与饭店行业协会 2013年度工作会议举行,省餐饮与饭店行业协会会长

会议上,曲安民作了会议工作报告,他总结了省餐

2012年,河南餐饮稳中有进,餐饮收入1520亿元,

(刘斌)

饮与饭店行业协会2012全年的工作,并肯定了取得的

成绩和成果。同时,2012年也是豫菜对外宣传重要的

一年,餐协积极参与对外活动,如组团参加"香港国际

同比增长16%,位列全国前五名,在全国餐饮业中占据



## 时尚消费

责编 张涵秋 电话 67655118 18638929288

国字宋河高端客户团拜会圆满落幕

## 宋河2012年销售额突破20亿元

本报记者 张涵秋 通讯员 汪亮满

老子故里酒,道法自然香。1月11日晚,宋河股份举办的"国字宋河高端客户新春团拜会"在郑州举行,来自全省的500位高端客户,与微博网友、十余家媒体记者一同见证了宋河的华丽绽放。宋河股份总裁王祎杨透露,2012年,宋河的省内市场增幅50%以上,省外市场达到2倍增长,全年销售额超20亿元。

11日傍晚,郑州丰乐路上的弘润华夏酒店张灯结彩,宋河股份举办的"国字宋河高端客户新春团拜会"在这里拉开帷幕。来自全省18个地市的近500位客户代表陆续签到,抽取

长期关注宋河股份的20位微博 网友和十余家媒体的记者也赶 来了。

团拜会伊始,王祎杨向到场嘉宾表达了新春的问候,她介绍说,宋河人用品质和自信酿酒,经过多年的潜心积累,目前,宋河的原酒储备近四万吨,发酵池近一万五千条,均居班的原酒省60%,河南省唯一的浓香型白酒工程技术中心落户宋河,无论是生产能力、科研能力,还是国家级白酒评委数量,宋河在我省都是独占鳌头。宋河享有老子故里的天然优势和千年传承的酒脉,宋河用自然

老窖池和天然宋河水酿酒,使 宋河酒具有自然的香气而不显 得造作,宋河以"自然香"这一 独特品类引领白酒潮流。

王祎杨表示,宋河的每一步发展,都离不开大家的鼎力支持。2012年,宋河在务实中发力,省内市场增幅在50%以上,省外市场表现抢眼,全年达到2倍增长,全年销售额超过20亿元。2013年的第一天,宋河股份最新的广告片强势回央视,国字宋河在央视一套和新闻频道的《焦点访谈》,以及央视二套《对话》栏目的黄金广告位上亮相,这为宋河的新年新征程擂响了战鼓。

### 红枫酒庄加拿大冰酒登陆河南

着重要的地位。

本报讯 1月11日,红枫酒庄加拿大百利冰酒媒体座谈会在郑州举行。红枫酒庄主营加拿大原瓶原装进口葡萄酒,是加拿大安大略省百利岛百利酒庄的中国大陆总经销商,总经理王建飞说,与国外庄园的这种直接对接,让酒庄实现了红酒产品流通渠道的扁平化,葡萄酒的品质及价格均经得起消费者的检验。加拿大红枫酒庄经过两年多的发展,已经在南阳、加拿大红枫酒庄经过两年多的发展,已经在南阳、

开封、新乡、济源、周口等十多个地级建立了酒庄,同时也在上海、大连、青岛、泰安等地登陆,2012年销售额比上年同期增长了近60%。 (杨阳)

#### 卡特尔灯饰三家专卖店开业

本报讯(记者任志伟)1月14日,郑州卡特尔灯饰旗下的时尚共语专卖店、豪爵照明专卖店、鹰鹏照明专卖店在升龙金泰成国际家居广场举行开业仪式。

据了解,郑州市卡特尔灯饰有限公司成立于2003年,经营产品涵盖商业照明、家居照明、传统水晶灯、现代水晶灯、LED照明等多个品牌及产品类别。卡特尔灯饰,目前已经成长为河南省内极具影响力的专业照明灯饰产品和服务供应商。

#### 2012广播电视优秀企业 评选结果发布

本报试 近日,"创亿杯·2012广播电视十大优秀企业评选"颁奖盛典在慧聪产业园隆重举行。创亿科技、UT斯达康、世纪睿科、泰达英冠、凯腾四方、全波通信、赛科世纪、永新视博、佳视互动、巍岭科技等企业喜获殊荣。

洞悉行业发展趋势,引导企业品牌意识,共同推动广电行业良性发展,由慧聪网主办、中国新闻技术工作者联合会协办的十大优秀企业评选活动,得到广电界人士的肯定与支持。中国新闻技术工作者联合会理事长谢胜和、广电总局科技委原高级顾问章之俭等领导、专家出席,并为获得"十大国际品牌"、"十大制播民族品牌"、"十大传输民族品牌"、"十大创新产品"、"十大优秀品牌"、"十大新锐企业"、"十大风云人物"和组委会特别奖的企业和人物颁发了奖杯和证书。(毛南鑫)

#### 西风开启新征程

1月13日,陕西西凤酒2012 年度经销商总结表彰大会在西安 曲江国际会议中心召开。

陕西西凤酒集团股份有限公司董事长、党委书记喻德鱼,总经理徐可强率西凤酒高层和内部优秀团队,与全国各地1500余位西凤酒合作伙伴及媒体朋友齐聚一堂,表彰奖励取得突出成绩的经销商,并宣布了2013年西凤酒在渠道、营销,产品及服务的发展策略。

2012年是西凤发展史上不平凡的一年,在整个白酒行业发展增速放缓的背景下,西凤集团勇于变革、创新突破,与全国经销商风雨同舟、携手共进,圆满完成了年度目标任务,取得了历史性突破。

突破。 会上,徐可强作了题为"西凤 新征程,白酒新时代"的主题报 2012年的各项工作,并对2013年的企业产能技术改造、结构调整、营销创新、品牌传播、客户服务等工作计划进行了阐述。 在外界看来,与以往举办的

告,全面回顾和总结了西凤酒

在外界看来,与以往举办的合作伙伴大会不同的是,此次大会不仅仅是对一年销售工作的一次回顾,也是感恩经销商的一次盛会,更是西风酒登高望远、加速发展、勇于赶超的信心和力量的一次展示。"这样的规模及士气无疑和西风酒现在的品牌地位是相称的。"一位西风酒多年战略合作伙伴赞叹道。

"在成绩面前既要感到欣慰, 更要保持冷静和理性,时刻充满 危机感,面对未来任务和目标要 真抓实干、勇于担当,勇往直 前"。徐可强在讲话中指出,2013 战、最困难的一年,全国经济形势 将继续面临下行压力,影响酒类 行业发展。国家严禁"酒驾"等规 定将对白酒行业产生长远而巨大 的影响。雪上加霜的是,去年年 底的塑化剂事件短期内将继续压 低消费者的需求。这对西凤的发 展提出了更为严峻挑战,但同时 也要看到机遇。徐可强分析:"西 凤品牌与茅台、泸州老窖、汾酒同 为中国四大名酒,无论从品质、品 牌知名度、价值、历史文化底蕴等 来说都毫不逊色,但从当前市场 销售价格来说,却还有一定的差 距,也正因为这种价格上的差距, 在一线高端名酒销售持续下滑的 形势下,也使我们占据了这一市 场区隔,也为我们创造了难得的 市场发展机遇。"

年将是中国白酒行业发展充满挑