

# 三月女人季 为身边的“她”换部手机

本报记者 韩津 李冬生



柴莹莹 制图

寒冬已经远逝,春节、情人节也随着时间的脚步离我们远去,而三八妇女节却在暖意融融的春季准时到来。回想春节、情人节,你是否为身边的女人送上了礼物?在已经到来的三八妇女节,你又准备为她们送上什么礼物呢?记者了解到,手机已成为女性离不开的私人物品,在女人节为身边的“她”选购一部手机,你也许会给她

的生活增添一份惊喜。

## 送手机 要区别对待

在越来越让人重视的女人节,尤其在电子产品更新换代周期急剧缩短的快节奏现代社会,为自己心爱的女朋友、慈爱的母亲送上一部手机,似乎是一个不错的选择。但是,值得注意的是,不同年龄段的女性对手机的外观、功能也有不同的需求。对于母亲而言,她们年龄偏大,所关注的只是手机的基本功能、辐射强度、通信质量和话费质量等方面;而对于年轻的女性来说,她们追求时尚,使用的手机自然也要具有漂亮精致的外观,清晰流畅的摄影,方便有趣的软件,还要有像素高的前置摄像头等一系列功能。

这也就为男性购机提供了方向,针对不同年龄段的女性,针对不同女性的特点,要有不一样的购机选择,也就是说,送手机,要区别

对待。

## 选手机 跟随时代脚步

随着通信事业的快速发展,手机终端本身也发生了很大的变化。以往,男性手机与女性手机有很大的区别,仅从外观就可以轻而易举的辨别出来,而且在功能方面,各自的需求也都大不一样,男性为女性购机难免就有些不易。而在如今,苹果、安卓以及曾经辉煌的塞班,各式各样系统的智能手机应有尽有,无论选择什么系统的手机,只要拥有漂亮的外观、时尚的大屏、精彩的自拍、流畅的操作,再加上在官方网站都可以下载的一系列精品女性软件,基本上都可以满足现代女性对手机的需求。也就是说,现在的手机基本上实现了男女通用,这在很大程度上方便了男性为自己的女朋友、母亲、亲戚购买

手机终端。

以如今热销的苹果手机为例,无论是第几代的iPhone,每当首发仪式启动时,都能吸引一大批男女前来购机。在采访中记者了解到,男性与女性在购买iPhone时,会在颜色方面有些不同,购机后,安装软件方面也有很大的差距。“现在的手机男女差别很小,只要是能够满足我的需求就可以了。”在东区上班的赵小姐说,“iPhone 4S的大容量电池让我在尽享玩乐的同时抛开烦恼;前置双向摄像头搭配我下载的多款女性软件,也给我带来了全方位无死角的便利体验。”

## 买手机 到通信营业厅

三八节如期而至,医疗、消费、金融等各行业均为女性提供了各种各样的优惠活动,而通信行业肯定不能落单,也为女性送出了惊喜。

郑州电信在3月1日~3月10日女人节期间,推出“约会女人季,直降有惊喜”活动。据了解,在活动期间,不仅有iPhone 5直降500元、购买华为D2赠送520元大礼包等多种手机大降价的活动,还有新用户办理入网预存100元自由话费,并选择89元以上套餐免费办理副卡的优惠活动。此外,郑州移动、郑州联通自春节以来,一直举办着购机优惠、购机送话费、预存话费送礼品等一系列优惠活动。

“如果您的女友月消费在80元左右的话,完全可以选择这款HTC手机,选择128元套餐,并且套餐中所包含的通话时长、流量完全可以满足她当月的消费,我们每月还会返还80元话费,也就是说,每月只需要缴48元话费。”在中原路移动营业厅,工作人员向记者介绍。来通信营业厅,在工作人员热情服务下,您一定能够找到女人节的礼物。

## 2013 IBM软件热点解决方案 区域巡展在郑召开

本报讯(记者 韩津 李冬生)昨日,2013 IBM软件热点解决方案区域巡展在郑州举行,来自IBM软件集团的高层领导、权威专家出席了本次活动。围绕云计算、大数据、移动应用、智慧商务等业界热点议题,IBM软件集团与到场嘉宾、资深行业专家们就如何借助IBM“软”实力满足本地企业成长所需,实现智慧转型展开深入探讨。

会上,记者了解到,作为全球科技创新的领军企业,IBM凭借自身丰富的行业实践与前瞻的转型洞察,为企业提供从战略、业务流程到IT的全面产品、解决方案和咨询服务,助力广大企业踏上智慧转型之道。2013年,IBM不仅将持续投入云计算、大数据、移动应用和智慧商务等领域,还将通过与当地政

府、企业之间的紧密合作,源源不断向其提供变革与转型的全新思路与技术支持,协助其应对挑战,为实现智慧的转型贡献力量。

“未来,IBM还将进一步打造健康的本土合作伙伴生态圈,积极配合当地政府的规划方针,根据华中区的经济基础和自身发展特点实现智慧城市的梦想,成就其独有的核心竞争力。同时,我们还将为本地客户提供更高性价比的产品、解决方案与服务,并将不断投入更多的资金与资源,完善本土信息科技产业健康发展共赢的生态环境,聚合‘软’实力,释放更大价值,帮助华中地区各行各业在经济转型过程中披荆斩棘,实现稳步转型与持续发展。”IBM公司相关负责人表示。

## 郑州联通VIP客户营销服务中心 被授予“河南省五一巾帼标兵岗”

本报讯(记者 孙志刚 通讯员 薛曼曼)三八妇女节到来之际,3月6日上午,省总工会主席刘新民到郑州联通看望慰问一线女职工。并向获得“河南省五一巾帼标兵岗”的郑州联通VIP客户营销服务中心代表授牌。市总工会主席李元法参加慰问。

三八妇女节之际,省总工会表彰了一批先进单位和先进个人,其中颁发“河南省五一巾帼标兵岗”集体奖项共10个,郑州联通VIP客户营销服务中心是郑州联通对外服务的重要窗口,该中心有员工1000多名,女职工比例占到97%。就是这个团队担负着河南联通3000万客户的热

线服务及郑州联通20万VIP客户的服务工作。多年来,该中心围绕“以客户满意度”为核心,坚持以VIP客户提供“专属化、尊贵化”特色服务理念受到客户的一致好评。该中心还先后获得“国资委中央企业话务员技能大赛银牌”、“中国联通学习型班组”、“河南省青年文明号”等荣誉称号。

授牌仪式上,省总工会负责人在郑州联通二楼会议室听取了河南联通总经理赵玉军及郑州联通总经理孙颖所作的工作汇报后,对联通公司严抓企业管理,创新经营,积极发挥职工主人翁作用,加快企业发展,服务地方经济、服务社会、服务群众做出的突出贡献给予充分肯定。



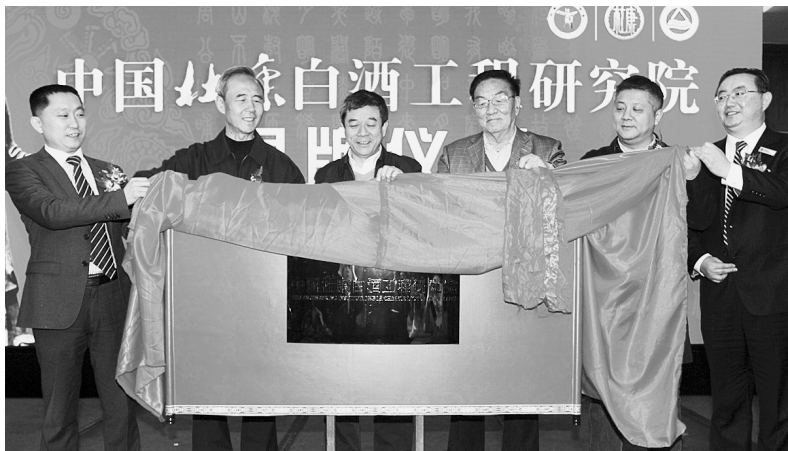
## 时尚消费·名酒

责编 张涵秋 电话 67655118 18638929288

中国首家白酒工程研究院落户杜康

## 豫酒全国化:回归品质 期待王者归来

本报记者 任睿



白酒业界专家沈怡方等人共同为杜康白酒工程研究院揭牌

当白酒行业持续多年的繁荣春景不再,众多酒企如何抵抗骤然而来的“寒流”?洛阳杜康控股有限公司给出的答案值得业界深思:褪去浮华,回归品质。3月2日上午,中国杜康白酒工程研究院在郑州举行揭牌仪式,该研究院横跨企业、社会、高校等三界,聚拢16位国家级白酒知名专家,不仅是河南酒类行业第一家白酒工程研究院,也是中国酒业第一家白酒工程研究院。

在河南省酒业协会会长熊玉亮看来,白酒行业经历了一二十年的黄金发展期,却在去年出现首次增速明显放缓的行业拐点,未来将从扩容式增长转为挤压式增长,因此,杜康此举既是为五年百亿的发展规划铺路,也是在积极防御白酒行业已经到来的“冬天”,甚至将引领豫酒军团迈向“品质营销”时代。

## 关注 中国首家白酒工程研究院落户杜康

3月2日上午,洛阳杜康控股有限公司与江南大学、河南省酒业协会就杜康白酒工程研究院签署三方合作协议,未来五年将致力于挖掘杜康酒不可复制的“杜康基因”,以技术创新实现杜康酒未来生产工艺的科学化、标准化。

作为中国酒业第一家白酒工程研究院,杜康白酒工程研究院聚拢的人才资源令业界瞩目:被誉为中国“酒头”的中国酒业协会理事长王延才担任名誉院长,中国白酒行业泰斗级专家沈怡方、梁邦昌、赖登燁担任总顾问,国内食品发酵行业权威专家、江南大学副校长徐岩担任副院长,由河南省酒业协会总工程师、白酒分会秘书长赵书民等担任副院长,堪称中国酒业阵容最为豪华的专业研究机构。

据记者了解,杜康白酒工程研究院位于洛阳杜康控股有限公司汝阳生产基地,下设技术部、办公室和检测中心,以满足白酒酿造领域各环节研究开发与应用需求。未来五年,该研究院将致力于确定杜康酒独特的“杜康基因”,实现杜康酒中高温大曲的生产与应用,以及生产工艺的科学化、标准化等。

“品质是杜康复兴的基础,是实现五年百亿目标的基础,也是杜康实现可持续发展的原动力,因此,杜康除了打造文化杜康、责任杜康,更要打造品质杜康,包括不断提高技术创新能力,建立更完善的产品质量保障体系。”对于为何要成立中国杜康白酒工程研究院,吴书青解释说。

## 影响 将推动杜康甚至中国白酒行业发展

“这不仅是杜康发展史上的一件盛事,更是载入豫酒发展里程碑的大事。可以说,成立中国杜康白酒工程研究院,既是杜康实现五年百亿目标的需要,也

是培育强势龙头企业,引领豫酒复兴的需要,还是行业协会转变发展观念,整合优势资源,推动龙头企业更快做大做强的需要。”谈到中国杜康白酒工程研究院的成立意义,熊玉亮在揭牌仪式上感慨说。

在中国白酒行业“泰斗”沈怡方看来,酒企要想发展壮大,关键在于抓好现场和市场,而产品的市场效应取决于产品质量和质量,而后者就需要不断加强现场管理生产技术水平,“采用酒类企业、行业协会和国内实力领先的高校三方结合的组织形式,成立杜康白酒工程研究院,我相信在今后的两三年内,将会使杜康酒品质迈上一个新台阶,企业发展也将取得更加辉煌的业绩。”

作为中国杜康白酒工程研究院院长,徐岩认为,成立杜康白酒工程研究院,不仅是河南白酒行业发展的迫切需要,也是中国白酒行业发展的一个关键环节,更是中国白酒行业发展历程中一件大喜事,必将引领具有浓郁“河南派”风格的杜康酒迈向更加辉煌的明天。

在杜康白酒工程研究院揭牌仪式上,王延才说:“杜康白酒工程研究院的成立,预示着洛阳杜康控股在打造品质杜康方面迈出关键一步,也预示着豫酒在品质创新之路上取得重大突破,为缩短与川酒、苏酒等区域名酒板块的差距奠定基础,甚至将为中国白酒行业发展做出更大贡献,希望未来白酒行业出现更多这样的跨界组合形式。”

## 前瞻 白酒行业未来将回归“品质营销”

中国杜康白酒工程研究院的揭牌仪式选在了3月2日,这似乎印证了去年底洛阳杜康控股销售公司总经理苗国军的说法:2012年,杜康将大量精力放在了造势上,引起了业界内外的关注和称赞,而2013年将在造势的同时,投入相当一部分精力

“做实”。

对于此次中国杜康白酒工程研究院的揭牌成立,河南省酒业协会秘书长蒋辉的解读是,不仅是杜康“做实”的突出表现,也将“品质杜康”推到一个企业甚至豫酒板块全新的高度。

但在河南省白酒行业营销专家看来,杜康迈出的这一步,既是在为实现五年百亿目标奠定基础,也是在为白酒行业已经到来的“冬天”苦练内功。统计数据显示,全国白酒行业去年累计产量实现1153.16万千升,同比增长18.55%,远低于过去十年30%以上的平均增速,相比2011年也下降12%,而河南白酒行业的产量增速也从超过10%下降到5%多一点,出现多年没有的行业拐点。

“受三公消费等政策因素的影响,未来白酒行业的增速还将明显放缓,几乎不可能再现过去十年的黄金繁荣,将从扩容式增长转为挤压式增长。”在九度营销机构总经理马斐看来,这种变化将促使白酒行业告别过去的广告营销、文化营销、概念营销时代,转为更为理性、更为稳健的品质营销。

“品质是企业发展的根本,品牌是企业发展的灵魂。相对于全国其他区域名酒板块来说,豫酒在品牌文化底蕴等方面优势明显,但如果不下功夫夯实品质基础,很难应对未来生存发展更为艰难的挤压式竞争,豫酒复兴也将变得更加艰难。”熊玉亮向记者透露,未来白酒行业发展相比前些年不太景气,豫酒要想尽快复兴,需要在品质提升方面加大力度、财力等投入。

但既然是行业“冬天”,又有哪家酒企能够独善其身?在王延才看来,白酒企业如果想在未来更加残酷的竞争中立于不败之地,须以开放、包容的心态积极主动地招揽人才,但更应该善于整合行业、高校、社会等人才、技术等,积极尝试产、学、研等优势互补的创新之路,以更好地提升自身品质,为企业稳健发展奠定良好基础。

## 国内最大文化产业园开建 预计2014年开园

本报讯 近日,“中国雨耕山酒文化创意产业园”新闻发布会在安徽芜湖举行。

据介绍,该产业园占地面积55亩,建筑面积约7万平方米,集商业、产业于一体,是一个以酒文化为核心的文化产业创意园区。历经近3年的规划后,于2012年底开始动工兴建,目前园区的招商工作进展顺利,预计2014年5月正式开园。该产业园建设完成后,将成为目前国内最大、最具文化创意特色的酒文化产业园。

据了解,近年来,芜湖文化产业快速发展,以动漫为主题的文化创意产业受到瞩目。雨耕山产业园区将依托区位优势,以酒文化为园区设计规划及未来运营核心,以酒类消费为商业核心,以平台服务为产业核心,预计将从流通、产品等多条线进行整合和集聚,设计和实施相对应的定制化服务并导入国家级酒类检测中心、国家级酒类培训中心和国家级洞藏酒文化研究会等权威机构和组织,以此来助推酒产业的升级和发展。(吴勇)



## 姜文与文君酒 风度轻掠指掌间

以硬汉形象著称的姜文,近期再度以文君酒形象代言人角色出现于公众视线,刚与柔、力与美的完美结合一时倾倒许多酒客。

文君酒与姜文的合作,始于2010年。姜文作为具有国际声誉的中国著名导演,其对电影艺术的完美追求与文君酒“做到好才是好”的理念不谋而合。两者的合作,让文君酒品牌有了具象载体,品牌形象得到升华。名人代言,多在形象、精神双重契合两个框架下。形象符合,即名人形象与产品形象十分相符,有利于消费者快速接受产品,建立品牌联想;名人代言的精神契合,即名人所具备的内在气质与品牌形象有强烈共鸣,利于建立白酒品牌与消费者长期、稳定的联系,并全面提升消费者对产品和品牌的认同。对于高端白酒,名人代言,更是不可或缺。

文君酒总裁叶伟才表示,姜文的电影,每一次回味都有不同的感触,凭借踏实思考、近乎苛刻的磨砺与雕琢,他才取得此番成就。由人及酒,姜文如斯,文君酒亦如斯。由姜文演绎的文君酒短片播出之后,文君酒醇厚隽永的形象与姜文举杯轻啜优

雅翩翩的形象一起入脑入心。文君酒的名人代言模式,因为与姜文合作,成功迈出第一步。

眼下,文君酒与姜文再度携手合作,是其代言人策略的延续与坚持。如果说追求极致品质、坚持呈现最完美作品的理念是双方合作的基础,对彼此的欣赏和与日俱增的默契感则是双方继续合作的升华。与姜文继续合作,是文君酒高端白酒战略的延续,也是着眼长远,稳健发展思路的深入贯彻。

由姜文再度倾情演绎的新版文君酒广告片中,姜文的艺术魅力与文君的高端白酒文化交相辉映,双方以不言而喻的精神共鸣呈现出品牌的独特内涵,投射出文君酒作为高端白酒的自信姿态——完美标准必能赢得欣赏者的认可,与中国传统文化倡导的“大道至简,大音希声”一脉相承。天酿美酒与艺术大师的交织,是如此和谐相融。

2007年迄今,文君酒在以文君庄园为基础的品牌建设工作上已经作出数亿元的巨大投入,国家级调酒大师吴晓萍所带来的款款精品,推升了文君酒高端白酒的物质高度,与姜文的携手合作更推升了文君酒高端白酒的精神高度,文君酒的发展之路,精彩可期。 王见宾