

通信快讯

郑州移动 爱心接力公益在行动

本报讯(记者 李冬生 通讯员 董淑萌)7月15日,2013年度“爱心接力·梦想中原”大型系列公益活动正式启动。活动将筹集善款165万元,资助300名河南籍考入本省32所公办大学的贫困本科大学生和100名孤儿,这也是“爱心接力”行动连续第八年举办。

据了解,活动主办方将在“爱心接力”官方网站和“爱心接力”官方微博,开展微博爱心传递活动。即日起,今年参加高考的应届贫困大学生可以通过拨打12580热线进行咨询报名,并将相关资料送达或邮寄至河南省慈善总会进行审核,由慈善总会负责遴选、核实并确定300名受助学生名单,符合条件的广大学子可在8月15日之前报名。

七年来,郑州移动资助多家学校,先后开展“中国移动爱心图书馆”项目和“蓝色操场”体育支教等活动;并相继帮助多数贫困大学生、贫困教师、农村贫困儿童、聋哑儿童、艾滋孤儿、先心病儿童等摆脱困境,赢得政府和市民的广泛好评。

又讯 为持续推进建功立业工程和员工关爱工程,为进一步促进郑州移动发展,为员工工作生活排忧解难,近期,郑州移动工会将陆续开展“走基层、听心声、转作风”系列活动。郑州移动工会工作人员深入一线,从业务流程、支撑需求及员工关爱等方面了解基层情况、征集意见建议,同时为大家送去慰问品。进一步提振员工士气,为郑州移动持续健康发展献出一份力量。

郑州联通高层 做客郑州人民广播电台

本报讯(记者 李冬生 通讯员 薛曼曼)7月17日上午,郑州联通总经理孙颖、副总经理张卫华、吴振魁一行做客郑州人民广播电台政风行风热线节目。

在节目中,孙颖向社会各界长期以来对郑州联通的关心、支持和帮助表示谢意,并向听众介绍了郑州联通的基本情况和行风建设工作开展情况,重点阐述了2012年着力民生服务的“3G网络提速、打造光网城市、宽带服务升级、丰富信息化应用、完善惠民服务”五件实事,就热线、微博中关于流量、套餐资费、特色服务等热点问题,与听众及网友朋友进行了广泛交流。

通过本次访谈节目,广大市民对联通3G、移动互联网应用有了更深入的了解,并展现出郑州联通主动接受社会监督、关注民生回报社会的良好形象,为持续提升服务水平、加快全业务规模效益发展奠定了坚实基础。

智能手机: 购之有道 用之有度

本报记者 李冬生

在科技日益发达的今天,智能手机也层出不穷,依靠其强大的功能以及通信运营商大力度的优惠营销策略,智能手机已经成为每个市民的“伴侣”。

然而,自从智能手机走入我们的生活,“智能手机依赖症”就成了社会上一个广泛议论的热门话题。日前有调查说,中国8成白领有智能手机依赖症,北京白领每天用智能手机更是长达6.72小时。因此,业内人士呼吁市民:智能手机,购之有道,用之亦要有度。

通信运营商 优惠大放送

3G智能时代,手机功能要多、要强大,还要够时尚、够实惠,受到消费者的青睐。如今,只要前往移动、联通或是电信的各大营业厅,这些需求都可以轻松地满足。

无论是人尽皆知的苹果iPhone,还是超具人气的三星Galaxy系列手机,或是极具性价比的小米、华为、中兴、酷派等国产品手机,在郑州这三家通信运营商的营业厅里都可以找到你所喜爱的机型。

走访郑州市各大营业厅,在感慨手机机型繁多之余,记者还发现通信运营商提供的各种购机方案也都特别给力、实惠。用户只需预存一定的话费,即可购置自己心仪的手机,当预存的话费达到一定标准时,还可轻松享受“0元购机”。

除此之外,郑州移动推出的“积分兑换手机”政策也实惠之至。1000积分可以抵15元的购机款。“如果您的积分足够多的话,甚至可以直接拿走我们的智能手机。”郑州移动相关工作人员告诉记者:“假使是合约购机的话,还可以享受我们每月送出的话费。”

记者还了解到,在郑州联通的营业厅置办合约机,可以得到联通送出的至少6G免费国内流量。郑州电信此时推出的“天赐良机,翼降到底”活

动,也可称为智能手机大狂欢。用户在电信营业厅购买手机,只需加一元,每月最高可得300分钟省内通话;加五元,开通流量包,可享受每月1G的本地流量;不仅如此,还有免费宽带和昆明、大理、丽江双飞七日游可以领取。

另外,在郑州通信运营商的网上营业厅,也有各种购机优惠活动,如移动的“G3手机96元起”、联通的“中国最强机,三星专场”、电信的“飞young梦想团”等活动完全可以满足“潮男”、“潮女”们的网购热情。

在通信运营商如此强劲的优惠购机政策下,智能手机越来越普遍。据统计,在中国拥有智能手机的市民已高达1.6亿。

玩转智能机 适度保健康

在智能手机给人们带来便利的同时,随之而来的是对手机的过度心理依赖,带来健康隐患。在享受智能手机带来欢乐和便利的同时,也要把握一个“度”,不要过度地使用智能手机,以免对自身健康造成危害。

无论是学习、工作,还是休闲、娱乐,现在,手机可以算得上是一件必不可少的生活工具,尤其是在智能手机如此发达的时代。“外出旅游、或者归家途中,碰上工作上的事情,我完全可以用手机来完成,收发邮件、修

改邮件等都可以轻松地完成。”在绿地原盛国际工作的白领刘先生表示:“而且,现在我还可以用手机购物、用手机支付,真是智能时代。”

然而,不是所有的智能手机拥有者都能够像刘先生一样使用手机。据调查,62%的智能手机用户在睡觉前玩手机;75%的手机用户在上下班途中玩手机,在中国近1.6亿的智能手机拥有者中,患上“手机依赖症”的人数正在与日俱增。

据了解,“手机依赖症”就是过分依赖手机,每隔两分钟就拿出来看看,解锁关屏,一遍一遍不厌其烦地滑动桌面。这种状况会打乱正常的生活规律,影响新陈代谢;会使社交受到严重影响;也会削减思考的能力;同时也会对颈椎、腰背产生危害。

作为媒介研究者,南京大学新闻传播学院教授巢乃鹏认为,智能手机能让人随时随地与社会保持联系,形成心理依赖是一种正常现象,但如果是为了刷微博而刷微博,而非为了获得有用信息,那就会被手机所异化了。

“智能手机本是为了方便市民的工作、生活,如果市民不加正面利用,反而使用手机过度玩游戏、刷微博,会对自身的健康造成危害。”郑州联通相关负责人表示:“市民应在不伤害健康的前提下,把智能手机的功能发挥到极致。”

酒市快讯

宋河半年会召开 线上线下新品表现抢眼



本报讯7月17日,“宋河酒业2013年度上半年工作总结暨下半年工作部署大会”在鹿邑召开,近300名来自全国的宋河员工参加了会议。

自2012年年底以来,在“三公”消费受限、经济发展迟缓等多重因素的影响下,白酒行业承压,酒企纷纷调整策略。顺应市场形势,宋河今年上半年在大众消费和商务用酒上接连发力,线上线下新品均表现抢眼。

今年1月份,宋河在酒仙网推出“宋河扣扣”,六天预售十多万瓶;五月份、六月份,又接连推出嗨80、嗨90,一时之间,网购领域掀起一股“宋河风”,许多行业媒体将宋河的这几款新品当作白酒行业“致青春”的经典案例。今年4月下旬宋河推出低度浓香型白酒——淡雅宋河,短短三个月的时间已经完成了全省近一半地区的招商及布局,二次回款率超过了80%。与此同时,重新定位后的共赢天下也在商务团购领域取得了突破性进展。

老产品稳步增长,新产品快速发力,上半年宋河整体表现不错。以国字宋河为例,在高端酒承压的背景下,不仅没有降价而且顶住压力实现了一定幅度的提价。目前,客户出货量稳定,营销已经延伸至县级市场。“宋河股份总裁兼营销公司董事长王祚杨说。

在王祚杨看来,只要找好角度充分挖掘,当前的市场环境不算什么难题。为此,宋河今年上半年,扑下身到最接近消费者的市场一线做了大量的基础工作。而这些都将作为宋河后期发展的基石。(吴美芳)

“酒祖杜康” 中原风原创歌曲大赛启动

本报讯7月18日上午,洛阳杜康控股有限公司独家冠名的“酒祖杜康”2013中原风原创歌曲大型评选活动启动。

据了解,此次评选活动立足河南、面向全国,任何人只要拥有音乐梦想和才华,都可以用歌曲表达对河南厚重文化的热爱之情,综合专业评委与大众评委等意见,最终将评选出十佳原创歌曲,并于2013年底举行颁奖典礼。

“作为沟通人类肉体与灵魂的最好媒介,美酒能让人回归自由的精神状态,为文学艺术创作提供思想与灵感,历史上百家争鸣、魏晋风骨、唐诗宋词等许多文化高峰都与酒息息相关,甚至有人说古代文学艺术挤出来的只有两种液体:眼泪和酒精。”洛阳杜康控股销售公司总经理苗国军解释说,酒是文化繁荣的催化剂,而文化是酒的精神升华,因此,高举文化大旗的豫酒龙头——杜康,赞助这种文化活动的理所当然、顺理成章。

尽管杜康占据酒祖、酒源的至高行业地位,但若论能够区别于他酒,并且能够更容易被消费者接受的最大优势当属文化,因此,杜康去年就将“文化杜康、品质杜康、责任杜康”作为企业发展的三大战略,并围绕“文化杜康”做了诸多活动,如用方言扩充弘扬河南传统方言文化,用微电影弘扬中华传统文化,用促销活动弘扬河南根源文化,以及走进新加坡、韩国等推介中国白酒文化以及中原传统文化等。(马俊霄)

名酒名商携手谋发展 ——名商发展研讨会(河南)成功举办

本报讯继“专家媒体走进名酒宝丰”之后,7月13日,宝丰酒业“中国名酒工厂开放之旅”第二站活动“名酒名商发展研讨会(河南)”在郑州索菲特酒店举办。河南省酒业协会会长熊玉亮、北京正一堂战略咨询机构董事长杨光、北京和君咨询机构副总裁林枫、糖烟酒周刊杂志社酒版副主编刘会民、宝丰酒业营销公司董事长王若飞、宝丰酒业营销公司总裁苏建中以及河南世嘉酒业、河南三春酒业、河南豫甲商贸等20多位主流经销商和多家行业媒体及主流媒体共同出席了本次研讨会。

此次研讨会以“发现名酒新动力,传递行业正能量”为主题,旨在加强名酒和名商之间的交流,共同分析行业趋势,探讨发展道路,共谋新形势下经销商成长策略。在会上,和君咨询机构副总裁、酒水事业部总经理林枫和北京正一堂战略咨询机构董事长杨光则围绕整个中国经济宏观形势,帮助经销商分析白酒行业的现状与未来,为经销商的发展提出建议。

王若飞表示,诚邀各位经销商走进宝丰,参观清香型白酒酿造工艺。熊玉亮则根据市场调研情况,畅谈2013上半年行业状况,分析发展趋势,对豫酒的发展提出要求,对宝丰的发展寄予希望,倡导清香型宝丰酒向着更加健康、时尚、国际化的方向迈进。

研讨会最为精彩的环节是主流经销商的发言与交流,宝丰酒业营销公司总裁苏建中以围绕企业如何保障稳定酒质、如何服务市场、如何服务经销商、如何服务消费者,与经销商展开交流,引发在场经销商强烈共鸣;各位经销商积极主动地畅谈自己对行业、河南市场、豫酒企业以及对宝丰的看法,并达成一致共识;当前市场环境,经销商要与名酒企业一同做市场。而宝丰凭借良好的名酒基因以及“敞开大门,迎接八方来客”的新面貌得到参会经销商的广泛认可。(王宾宾)

7月20日 与欧凯龙不见不散

盛夏7月,中原家居界最引人瞩目的莫过于欧凯龙的16周年庆典活动。7月20日,中原消费者翘首以待的莫过于欧凯龙16周年庆典“万人建材家具集采大会”。欧凯龙,中原消费者最信任的家居品牌。集采,中原消费者最认可的促销让利。7月20日,欧凯龙的“集采”势必让郑州今夏的7月更加火热。

让钜惠共享

7月20日,欧凯龙16周年庆典活动“万人建材家具集采大会”将举行,狂惠16小时。每年夏天趁欧凯龙“集采”促销买建材家具早已成为中原消费者的共识。究其原因,乃是因为欧凯龙的“集采”活动让利力度罕见,消费者能趁此良机得到最大实惠。欧凯龙执行总裁吴大伟说:“欧凯龙此次的16周年庆典集采活动将秉承和发扬以往的优良让利传统,将让消费者得到最大的实惠。欧凯龙还将现场与消费者签订保价协议,让消费者购物更安心。”

16小时优惠购

从7月20日上午10:00到次日凌晨2:00,16小时,这就是欧凯龙本次“集采”的活动时间。细心的消费者会发现,欧凯龙今年店庆的“集采”活动时间比以往延长了一倍。对于消费者而言,这当然是好事。活动时间的延长既让消费者有充足的选择时间也能让更多消费者享受到这样难得的实惠。

在优惠力度方面,欧凯龙联合数千家建材、家具工厂联袂同庆,集采活动期间,商场商品将以震撼的“工厂价”销售,谢绝议价。同时,为保证消费者真正能享受到“低价”的特权,各商场还将现场与消费者签订保价协议,全年保价,同城比价,十倍退差。

尽享千万豪礼

既然是16周年店庆,欧凯龙给予消费者的当然不仅仅是“工厂价”。据介绍,欧凯龙为感恩消费者对欧凯龙16年来的支持与厚爱,特在店庆期间斥资千万补贴,准备了千万豪礼疯狂放送全城。

集采活动期间,消费者凡在欧凯龙各大商场参加活动的品牌处购买建材家具,交款满2000元及以上即可获得相应豪华家居礼品。每件礼品价值不菲,非常超值。“欧凯龙活动送的礼品都挺实惠,实用的,我们家好多家电用品都是当时在欧凯龙买家具时送的。”一位参加过欧凯龙集采的消费者说。“买建材家具送礼品”是家居

商场常用的促销手段之一,能在“工厂价”销售的基础上再送家居礼品实属难得。

试运气抓金币

“你参加过抓金币吗?”“在欧凯龙参加过啊,我还抓到金币了呢。”看到这,想必很多消费者都对欧凯龙3·15时推出的“抓金币”活动还记忆犹新。“抓金币”活动因为集趣味性和实用性于一体而得到了消费者的青睐。

据了解,应广大消费者要求,欧凯龙将在此次“集采”活动期间重磅推出“抓金币”活动。消费者在欧凯龙商场购物交款满2000元及以上即可参加抓金币一次,多买多抓,上不封顶,金币不限量。金币为2g的99.9金币一枚。除了金币,抓金箱里还有银币、铜币、1元的硬币,保证把把有钱拿。

超级夜场 抽取山地车

炎炎夏夜,难以入眠,那就参加7月20日欧凯龙的“超级夜场”活动吧。欧凯龙将在7月20日举办“超级夜场”优惠活动,准备了近百辆山地车疯狂放送。7月20日当天在欧凯龙购物的消费者即可获得抽奖券一张,将副券投入抽奖箱,商场将在7月20日20:00举办统一抽取山地车活动,近百辆山地车不抽完不罢休。集采期间欧凯龙还有“10元办卡抵200”、“万份店庆礼品免费送”、“参与微博互动赢数码大奖”等更多精彩优惠活动奉献给消费者。

与梦想同行

16年,沧海桑田,风云变幻;16年,敢为人先,志存高远。从1997年到2013年,走过16年风雨的欧凯龙迎来了16周年庆典。这16年是欧凯龙与中原家居共同发展的16年,也是欧凯龙与梦想同行的16年。

随着16周年庆典日益临近,欧凯龙相关的庆典营销活动也一一拉开序幕。此次庆典欧凯龙除了为中原消费者打造一场分量十足的“家居感恩”,还有一系列其他的精彩营销活动依次亮相,诠释欧凯龙16年



欧凯龙15周年万人集采活动现场

的追梦之旅,奉献给中原人民。

青春梦:青春欧凯龙 用好声音唱响

16岁,对于一个人来说,正是热情洋溢的花季;16年,对于一个企业来说,相当于处在“青春期”,正是迅猛发展时。迎来16周年庆典,致敬青春,欧凯龙用好声音唱响全城。

据了解,喜迎16周年庆,欧凯龙特联合《大河报》共同举办“社区好声音”大赛,以社区儿童、青少年、年轻一族为主要对象,让他们用好声音为美好明天歌唱。7月7日到7月20日,该项大赛将分别在欧凯龙北环店广场、欧凯龙中原路店广场、欧凯龙东区旗舰店广场依次举行。

绿色梦:关心大环境 用骑行带动

拒绝尾气,低碳出行。关爱环境,欧凯龙正在行动。

为迎接16周年庆,关爱环境,欧凯龙特联合大河网车友俱乐部将于7月20日共同举办“关爱环境 低碳出行”千人骑行活动,倡导市民低碳出行,关爱环境。

爱家梦:关注设计师 用精评选响应

一个地区室内设计水平的高低,也影响着当地家居行业的发展。作为中原家居市场的领导品牌,欧凯龙一直关注着中原家居、中原室内设计的发展和提高。

在16周年庆典之际,7月15日,欧凯龙特联合商都家居网举办“中原百强设计师”评选活动正式启动。活动的主要参与对象为高端设计师工作室、知名设计公司、装饰装修公司。希望通过这个平台,加强设计师、设计公司、装饰装修公司等之间的交流和学习,促进中原设计的进一步发展。

家居梦:关爱豫家居 用郑能量践行

无论是个人还是企业乃至行业都需要不断学习和进步。中原家居需要向一些先进和发达的沿海地区的家居同行学习和交流。作为中原家居的领导品牌,欧凯龙一直积极利用自身的力量促进中原家居和国内外的先进地区家居品牌交流和学习。

喜迎十六周年庆典,欧凯龙还将邀请广州商家来郑州进行合作和交流学习。7月22日,欧凯龙将在丰乐园大酒店举办“中国家居品牌高峰论坛”,以“渠道变革,共赢发展”为主题,邀请中原家居精英、广州商家联袂一行,齐聚一堂,相互交流,李帅文

信息速递

欧凯龙携手濮存昕 与您相约7·20

为迎接十六周年庆典,欧凯龙特举办一系列回馈顾客的重磅活动。明星面对面活动无疑是系列活动的“沸点”之一。7月20日,濮存昕将空降郑州欧凯龙东区旗舰店,与新老顾客零距离接触。届时,濮存昕将邀请新老顾客共同出席欧凯龙16岁生日party,亲自为欧凯龙献上生日蛋糕。另外,濮存昕还将为前100名幸运顾客免费赠送附有亲笔签名的著作《我知道光在哪里》。