

手机网购成风尚 网上营业厅受青睐

本报记者 李冬生



烈日炎炎,在和蒸笼有得一拼的夏季,为多享一份清凉,市民购物纷纷选择网购,不仅是衣服、玩具、生活用品,连智能手机也加入了网购的大部队。然而,在网购手机的同时,不少市民却遭遇了陷阱。

为此,记者进行了一系列采访,多数市民以及业内专家表示,在众多手机网购商城中,三大通信运营商的网上营业厅是网购手机的好去处,更受大家信任和青睐。

网购手机成新宠

据中国互联网络信息中心(CNNIC)公布的《第32次中国互联网络发展状况统计报告》,截至2013年6月底,我国网络购物网民规模已达到2.71亿人,与2012年12月底相比,2013年上半年网购网民增长2889万。

据了解,网民之所以增长快速,原因在于网络购物便宜、快捷、样式多、型号全等方面,再加上支付手段日益安全化和多样化,自然就造成了网民激增。

“最初,只是在网络上购买一些商店中买不到的衣服、鞋子。”网购达人赵小姐向记者说道:“后来,随着网速的倍增和支付手段的多样,网购逐渐向其他物品扩展。如今,连我使用的手机都是在网上购买的。”

正如赵小姐所说,京东商城、淘宝、天猫、亚马逊等网购网站,甚至一些网页上的链接都有售卖手机的图样。然而,据记者调查,网购手机虽然有价格便宜的优势,但是仍不乏山寨机、翻新机,甚至假冒伪劣产品。

“我们宿舍现在使用的智能手机全是在网上购买的。”利用暑假,在学校复习考研的郑大学生小刘说:“我们学生资金也不充足,在网上购买可以省下一笔钱,虽然说网上有不安全的情况,但只要细心一点还是可以避免的。”

手段多样易受骗

在网购手机日益盛行的今天,不少市民如愿以偿地网购到自己中意的手机,但是却仍有一部分市民遭遇网购陷阱。

如今网络上盛传着网购手机的一个骗局。日前,澳大利亚布里斯班的一名女子在在线网站“Gumtree”购物时遭遇了陷阱,她原本购买了两部“苹果iPhone”手机,然而拿到手却变成真的可以吃的苹果。

网厅购机有保障

“若是在网络上购买手机,为什么不去通信运营商的网上营业厅呢?”前不久,在郑州移动网上营业厅购得华为P6的杨女士告诉记者:“价格便宜,非常有质量保障,不仅不会遇到网上说的上当受骗的事件,而且售后维修、业务办理、选卡、选套餐全部一步到位,完全不用自己操心。”

如今,郑州移动在网上营业厅推出的“G3双重惠”活动,不仅可以享低价,

还可以得到9.6G免费国内流量;以及“低价来袭,疯狂抢购”活动,G3手机95元起,全场包邮还送礼品;同时,还可以参与“积分兑换手机”活动,1000积分可以兑换15元购机款,只要积分足够多,就可以免费网购智能手机。

不仅仅是郑州移动,记者还得知,郑州联通和郑州电信的网上营业厅也活动不断,联通的“中国最强机,团购价更低”活动,小米、魅族、酷派、华为等品

牌手机每天选取一部,上午十点一折秒杀;电信的“飞Young新机惠,青春享特权”活动,三星、小米、华为等多款机型,暑期大放价,最高直降1500元。

“网购手机,优势就在于快捷、方便、便宜,但是安全性却无法保障。”郑州联通相关负责人表示:“运营商的网上营业厅不仅可以完全保障用户购买到真机,而且还有各种优惠活动,绝对让用户享受到低价。”

时尚消费·名酒

责编 张涵秋 电话 67655118 18638929288



省酒协牵手瑞城展览

“中国(郑州)国际糖酒会”明年亮相

本报记者 张涵秋



河南酒业协会会长熊玉亮与郑州瑞城展览有限公司董事长王永祥签约合作

在河南,提起“糖酒会”三个字,相关人士就会想到“郑州全国糖酒会”和“中部糖酒会”。虽然两者侧重不同,但由于两者的举办时间比较接近,在某种程度上也造成了会展资源的浪费。

随着“郑州全国糖酒会”执行承办方郑州瑞城展览有限公司(以下简称郑州瑞城展览)与“中部糖酒会”主办方河南省酒业协会(以下简称河南省酒协)的牵手,我省糖酒会展的格局也随之改变,这将有利于区域性会展走向国际性会展。

8月5日,河南省酒协、郑州瑞城展览联合在郑州举行“2014中国(郑州)国际糖酒食品交易会(以下简称郑州国际糖酒会)”战略合作签约仪式新闻发布会。

从竞争走向合作

据有关部门统计,拥有近1亿人消费基数的河南,2012年的食品工业生产总值达1.2万亿,全省城镇居民食品消费支出为4607.47亿元,占城镇居民消费支出总数的33.6%,是全国重要的消费大省。据统计,河南人均白酒消费量接近全国人均值的3倍,河南白酒市场容量达400亿元。

强大的市场需要,也促使了糖酒食品行业的迅猛发展,并由此带动了河南糖酒食品展会的兴旺。郑州全国糖酒会、中部糖酒会等行业展会轮番上演,对拉动河南糖酒食品消费起到了重要作用。然而,随着近年来市场的进一步发展,两场展会由于时间接近、内容雷同等原因,也给众多参会企业带来了“无所适从”的感受。

早在2010年,河南省酒协便同郑州瑞城展览进行接触。但由于“火候未到”等诸多因素,双方谈判不欢而散,合作事宜一度搁浅。

在办会过程中,双方“各展绝招”,各自投入大量人力、物力、财力进行大规模宣传、招展,在某种程度上造成了资源浪费。

为适应新形势下的糖酒会展业发展需要。今年7月上旬,河南省酒协与郑州瑞城展览启动了第二轮的会谈工作。经过磋商,双方都认为长此以往的不良竞争,不但不利于郑州会展业与国内同业的竞争,同时也为外来办展单位的侵入创造了机会。

为此,双方的决策负责人决定站在会展业发展的前沿,达成战略合作,整合资源,共同打造中国(郑州)国际糖酒食品交易会。

另据悉,每年举办的“中部糖酒会”和“郑州全国糖酒会”都有大量的国外企业参展,这也为郑州举办国际化的糖酒会奠定了扎实的基础,因此,河南省酒协与郑州瑞城展览两方的携手,将有利于两方的资源整合,促进会展业的专业化发展,从而提高展会品牌效应。

从“抢资源”变“补短板”

整合后的郑州国际糖酒会拟申请由中国贸促会、河南省人民政府、中国酒类流通协会联合支持,河南省商务厅、河南省贸促会共同主办,河南省酒协、郑州瑞城展览执行承办。首场展会面积将达到3.3万平方米,5大展区划分也将更加专业化。

其实,在糖酒会的举办及经营方面,经过多年的运作和发展,河南省酒协 and 郑

州瑞城展览双方都有着清醒的认识。

熊玉亮说道:“尽管我们已经做了10多年的糖酒食品展,很多工作是轻车熟路,但中部糖酒会花费我们的精力太大了,省酒协几乎有半年的时间都消耗在这上面,一到糖酒会,协会全体人员是倾巢而出,其它业务和活动不得不停。要想让中部糖酒会做得更强、更大、更具行业影响力,省酒协在人才、专业化程度等方面存在着很大瓶颈,也更需要一个专业化的运营团队实现资源共享和优势互补。”

郑州瑞城展览董事长王永祥也深有感触:“经过7年的发展,瑞城展览的专业化、规模化程度日益受到周边地区,尤其是食品行业的关注,参展厂商数量也与日俱增。不过,由于某些原因,河南仍有部分酒企未与我们合作,这就是一个资源问题,因此,我们也需要这种资源来增强郑州糖酒会的实力,这样才能取得更长久的。”

谈及下一步的计划时,王永祥告诉记者,两家共同执行承办的郑州国际糖酒会在保证专业规范的服务前提下,将继续推出新的服务措施:针对采购商服务方面,除了继续沿用之前提供的免费食宿、报馆车费用外,还将为展后抽取的500名幸运采购商出资购买河南知名景区门票。继续办第二届《天天3·15食品安全承诺·企业签字公示》活动。计划筹办首届“河南省民间品酒师大赛”,通过比赛选拔出民间品酒高手,将推荐给酿酒企业和相关品酒机构。同时筹办“中国食品行业人才推介会”建立人才信息数据库。

此外,组委会还建立了郑州国际糖酒会网站——九州糖酒网,通过官网,组委会将为参展企业提供“品牌推广、信息发布、代理招商”等系列免费服务。

淇河酒业首推豫酒洞藏系列

发布活动。

淇河水清浅,好水酿美酒,来源于诗经中的淇河,目前是北方还没被工业污染的河流,被称为北方的漓江。而淇河洞藏系列白酒,水源得天独厚,并经过洞藏陈酿,是我省酒企,首次推出洞藏概念的白酒。

白酒专家梁邦昌等组成的品鉴小组品鉴,认为洞藏酒具有透亮透明,窖香浓郁、

优雅,香味协调,陈绵适度,酒体干净、回甜,余味悠长,兼具豫酒风格和其自身个性特色,风格典型。

淇河酒业本次上市了新近研发的“洞藏系列”、“一品淇河系列”、“淇河醉系列”、“淇河钻系列”和“淇河达人系列”等5个系列产品。

针对省会郑州市场,淇河酒业总经理

张青峰告诉记者,主推价格适中,300元左右的洞藏系列,让省会消费者品尝河南洞藏白酒的味道。淇河酒业董事长魏家汉在接受记者采访时表示,淇河酒业将抓住新的发展机遇,精耕细作家门口市场,立足鹤壁,辐射安阳、新乡等豫北地区,利用3-5年的时间,将淇河酒打造成豫北白酒领军品牌。



工信部 将实施宽带网络优化示范项目

本报讯 据工信部网站公示,为探索解决宽带发展中面临的网速体验速率与接入速率差异大、老旧小区宽带光纤入户难等问题,2013年工业和信息化部将组织实施宽带网络优化示范项目。

据悉,此次项目针对宽带发展中面临的网速体验速率与接入速率差异大、老旧小区宽带光纤入户难等问题,通过在项目示范地区部署内容分发网络(CDN)节点、优化信源分布等方式,改善用户实际体验;通过对典型老旧小区的光纤改造、VDSL升级等手段,加快宽带提速改造进程。

工信部多次强调,2013年是“十二五”规划顺利实施承上启下的重要一年,也将是推动实施“宽带中国战略”的关键一年,加快网络通信基础设施建设和升级改造,这是实现信息消费增长的基础。其中重点是推进光纤入户,大幅度提高网速。国家已经发布了光纤入户的标准,其中有强制性的要求,要求县级以上城市新建住宅都要实现光纤入户。(王熙)

中国移动 发布自主品牌手机

本报讯 近日,中国移动M701、M601两款自主品牌终端智能手机及MiFi、移动电源等多款配件产品正式面市。

其中,M701主打千元智能机市场,售价1299元,而M601仅售499元。两款手机将于8月中下旬在中国移动各大营业厅及网上商城开售。

记者了解到,两款手机分别由比亚迪和海信代工,产品上只有ChinaMobile商标,均采用安卓系统,并且加入了“灵犀”语音服务。

至此,中国移动成为国内首家推出自主品牌手机的电信运营商。目前看来,作为中国移动的试水产品,这两款手机的高性价比加上中国移动强大的销售渠道,将给智能手机市场的其他品牌带来一定压力。

“手机终端是产业链中最接近消费者的环节,做自主品牌手机,能强化自有品牌,同时进行业务推广。”中国移动相关负责人表示,ChinaMobile手机是中国移动根据长期以来对客户的通信需求与业务习惯的理解和把握,对手机终端进行针对性研发与精准定制,并通过规模效应降低生产成本,为客户提供更具性价比的终端选择。(李冬生)

陶香型白酒专家论证会在郑举行

8月8日,由中国酒业协会领导、河南省酒业协会主办,江南大学支持、河南仰韶酒业有限公司承办的中国·豫派兼香——陶香型专家论证会在省会郑州举行。中国酒业协会白酒分会秘书长宋书玉、中国著名白酒专家沈怡方、高月明、高景炎等专家,参加了本次论证会及新闻发布会。专家一致通过了豫派兼香——陶香型的论证,该香型以其浓郁、细腻、圆润、素雅的陶香型风格,集清、浓、酱、芝为一体的陶香型典范产品,成为中国传统白酒香型的一大创新。

陶香型白酒研发背景

近来,作为产酒大省的河南白酒整体陷入低迷,发展较为缓慢。为加快豫酒发展步伐,重塑豫酒辉煌,省酒业协会曾多次召开专题会议,就豫酒发展方向、豫酒风格、振兴豫酒等问题进行探讨,豫酒没有风格和个性,没有标志性和高文化内涵的产品,品牌建设不力等因素成为豫酒发展迟滞的主要原因。为此,仰韶酒业董事会多次召开专题会议,就豫酒风格走向及产品个性化方面进行深入探讨,依据国内白酒形势和发展方向,结合仰韶实际情况,决定从曲酒酿造工艺入手,加大科研力度,打造具有自身独特风格和个性化的产品。

陶香型白酒论证结果

在论证会现场,专家组听取了仰韶酒业的“豫派兼香——陶香型”白酒技术成果报告,并对陶香型白酒进行了严格、认真的品评。

在新闻发布会的现场,沈怡方公布了专家组对陶香型白酒论证意见:豫派兼香——陶香型白酒以高粱、小麦、玉米、荞麦等九种粮食为原料,以陶池泥窖、石窖等为主要发酵设备,采用清蒸清烧、混蒸混烧、老五甑续糟堆积发酵系传统工艺与现代生物技术相结合,以陶甑蒸酒,以陶坛贮酒,精心组合而成。

河南省酒业协会会长熊玉亮在活动现场表示,此次论证会意义重大。豫酒形成了具有代表性的陶香型白酒,从此有了自己的新香型。

陶香型白酒研发经过

作为河南白酒酿造大型企业,仰韶酒业近年来积极走转型发展之路,突出科研攻关,狠抓工艺创新,在白酒的传统香型、酒体风格等方面取得巨大突破,先后荣获了国家级专利30余项。经过技术改良和推陈出新,从2004年开始提出陶香型白酒的概念,历经四年,从理论到工艺的不断改革,邀请白酒专家沈怡方到厂里指导,到2008年研发成功的九粮兼香型——陶香型白酒仰韶彩陶坊酒,被专家称为“知识创新、技术创新的成果——我国白酒行业的创新型”。

据悉,豫派兼香——陶香型白酒项目是仰韶为了传承7000年仰韶文化及仰韶酒文化,于2006年在白酒专家沈怡方的倡议下,在江南大学仰韶酒业兼香型白酒联合研究院项目组组长徐岩的推动和技术支持下,在原河南省食品研究所所长刘建利的现场指导下研制成功的。王宾宾