



通信快讯

郑州移动
羽毛球业余公开赛落幕

本报讯(记者 李冬生 通讯员 董淑萌)11月2日至3日,在河南理工大学健身俱乐部羽毛球馆,郑州移动主办的第六届“全球通”杯羽毛球业余公开赛进入总决赛。经过激烈角逐,比赛最终决出各项目冠亚军,郑州移动副总经理杨晓宇及政企客户中心主任邱瑛为获奖选手颁发了证书和奖品。

据介绍,本次比赛自10月10日开始报名,总计有来自全市的180多名全球通VIP客户参加比赛。比赛以“释放激情,羽动锋芒”为主题,共设男子单打、双打和女子单打、双打四个比赛项目,分为预赛、决赛两个比赛阶段。

多年来,郑州移动发展不忘回馈社会,积极参与全民健身运动,长期关注广大市民和各行各业职工的健康生活,除组织羽毛球公开赛外,还曾多次邀请知名教育专家、育儿专家、健康饮食专家、收藏专家等来郑授课,普及健康理念,讲解百姓关心的社会问题,得到了广大用户的欢迎。

郑州联通
确保郑汴同城通信畅通

本报讯(记者 李冬生 通讯员 薛曼曼)10月26日0时,郑州、开封通信同城工作圆满完成。此前,在河南联通的统一安排下,郑州联通与开封联通先后顺利开展五次升位并网预演工作。

在正式并网升位当晚,郑州联通主要核心机房全部进入重保状态,电源、传输相关专业员工全部到岗值守,对重要通信节点基础设施实施了重要通信保护工作,涉及的各部门、各专业人员密切配合,实现各环节操作无缝衔接,确保了既定方案的成功实施。

据了解,在正式升位并网成功后,郑州联通还将对网络运行情况进行为期两周的严密监控,及时处理客户反映的问题,并每日向河南联通上报网络运行情况,确保郑汴通信同城后通信网络的平稳、通畅。



消费·名酒

责编 张涵秋 电话 67655118 18638929288

娃哈哈进军白酒行业
“国酒”争夺再添劲旅

11月5日,娃哈哈集团在北京召开新闻发布会,董事长兼总经理宗庆后正式宣布娃哈哈进军白酒行业,推出“领酱国酒”。

目前白酒市场仍处低谷,竞争激烈,娃哈哈投入巨资,在茅台眼皮底下建厂,双方都定位“国酒”,竞争或不可避免,由此引发业界猜测。不过,宗庆后表示,娃哈哈不会去跟茅台恶性竞争,双方将相互促进,相互学习。

“国酒”纷争未息
格局生变

据介绍,娃哈哈此次选择贵州省茅台镇金酱酒业有限公司,其前身是始建于1909年的汪家烧坊,是茅台镇历史上最著名的四大烧坊之一,所生产的汪氏酱香型酒品质一流而声名远播。

如果说除共同出自茅台镇这一因素之外,“领酱国酒”与“国酒”茅台还有什么联系的话,那就是按照娃哈哈的说法,与金酱酒业牵手推出的“领酱国酒”,是在有多年负责茅台酒厂品质管理经验的金酱酒业厂长、汪家烧坊传人汪洪彬的全程把控下,严格按照茅台镇酱香型白酒酿制的祖传技艺精心酿制。

对于为什么选择进入白酒行业,宗庆后表示,当前中国的白酒行业进入发展低谷,比较困难,而中国又有着悠

久的酒文化,行业的振兴与传承需要有实力的企业加入。

“亲民路线”
避开恶性竞争

“当前酒类市场比较疲软,娃哈哈在这个时候进入白酒行业门槛相对较低,时机选得比较好。”一位业界人士表示。

关于这次进军白酒行业的具体投资数额,宗庆后在会上并没有透露,只是称由于酱香白酒在几大香型中生产流程最长,成本最高,前期投入特别大,库存也将占用大量资金,可能整个投入下来,150亿元还有可能不够。

目前白酒市场仍处低谷,竞争激烈,娃哈哈此次投入巨资,在茅台眼皮底下建厂,而且生产同一种香型的白酒,双方都定位“国酒”,会不会引发恶性竞争?

对此,宗庆后表示,茅台是老大,娃哈哈不会去跟茅台恶性竞争。“领酱国酒”虽然是高端酒,但价格上实际也是中端酒,每瓶最高售价400元,最低100元,不仅可以满足高端人群的需求,同时也是让普通老百姓喝得起的酒。

业内人士认为,这款酒走的是“亲民路线”,在质量、价格上有优势,加上娃哈哈资金和渠道的优势,市场前景看好。不过,这些优势能不能得到很好发挥,还需要得到市场的检验。 周雪松

“双十一”

网上营业厅惊喜不断

本报记者 李冬生

网上购爱机“网厅”是首选

网上购物早已成为无数市民的购物方式,衣服、首饰、家居物品,甚至是随身携带的手机,也都成为市民网上购物的选项。

“在网上购买手机,确实比迪信通、乐语通讯等卖场的价格便宜,但是网上的质量却不能保障,毕竟见不到实物,只能通过照片查看。”网购龄达4年多的王小姐告诉记者。

其实,这不是个例,在采访中,和王小姐一样有着这样担忧的市民不在少数:“手机和衣服、鞋子不一样啊,不好的手机也得近千元一个吧,如果买着山寨机、假冒机,那真是欲哭无泪了。”

“网上购机普遍存在一个缺陷,就是物流,当网上订购物品较多时,物流会变得很慢,有时等一个星期未必能拿到手机;还有物流运输难免磕磕碰碰,万一手机遭遇点天

灾人祸,还没有去卖场买来的实惠呢。”

如今,质量担忧、价格担忧、物流担忧,全都不必要。记者了解到,恰逢“双十一”购物高潮,移动网上营业厅以及郑州移动G3商城、联通网上营业厅、电信网上营业厅,不仅推出了优惠活动,并且也都表示,当天订购的物品,物流尽量在当天发货。

另外,在通信运营商的网上营业厅购买手机,是完全有保障的。“我们网上营业厅所展示的手机,都和实体店营业厅内的一样,都是正品、真品,并且所配套的物件,也都和实体店营业厅内同步。”河南电信网上营业厅的相关负责人表示。

光棍节狂欢“机惠”乐不停

“‘双十一’,在网上购买一部手机,是个不错的选择。”河南工业大学大二学生小赵告诉记者,去年就在郑州移动G3商城买了一部手机,不仅物流快,而且非常优惠,最重要的是质量非常好。“到现在,我的手机还和新的不一样,没有出现一点点儿的问题。”小赵面带兴奋地说道。

现在,“双十一”再次来临,移动网上营业厅以及郑州移动G3商城、联通网上营业厅、电信网上营业厅也都推出了极其优惠的活动。

“初冬购机抄底价,提前完爆双十一”,移动网上营业厅在“双十一”来临之前,就推出了自己的活动,超值备用机、特惠多核机、最惠合约机、优雅女生机,“双十一”前优惠抢高端等板块将手机分为5个区域,市民可以更加明确自己的需求,不仅价格优惠,而且还送豪礼,部分礼品赠送需要提供收货人身份证

复印件和礼品收货签收单信息。

而联通网上营业厅的“双十一”狂欢一天”也不示弱,iphone5S土豪金版,活动期间每天十点以五折优惠进行秒杀;另外还有25款手机诸如,三星Note2、三星Galaxy S4、三星9082i、iphone5、iphone4s、小米2S、魅族MX3等以8折大促销;想要购买裸机也没有问题,联通专门推出部分机型,以裸机销售,不仅可以省去上百元,而且还送移动电源。

记者了解到,电信网上营业厅也有不少优惠。“我们将此次活动分为华为手机专区、三星手机专区、苹果手机专区、其它手机专区,每款手机都有不同的优惠,不同的直降,如iPhone5S 16G金色版就直降1100。”郑州电信的相关负责人告诉记者:“现在立即抢购,还有4G流量,每月1G,连送4个月。”



靓号与宽带“劲爆”齐上阵

此次“双十一”活动,除了各个品牌手机都有优惠之外,靓号、宽带、手机配件也都相应地推出了折扣。

尤其是河南移动网上营业厅,在“双十一”来临之际,推出了“疯狂优惠购,抢先玩4G”活动,爆款手机热销,在线充值送礼、热销18元号卡、4G客户招募、积分兑换好礼等,用户登录网上营业厅,就能享受抢购优惠。

在宽带方面,联通网上营业厅“宽带不要钱”活动也极具吸引力,“宽带免费,手机白送,再打八折,乐享折上折”,原价699、799、1199、1399、1599、2199、3199的宽带礼包,现在只需559、639、959、1119、1279、1759、2559即可,

相应礼包还有相应的3G智能手机可以选择,6M宽带可免费用1~2年。

记者得知,如果用户活动期间在网上营业厅装宽带的话,每天前11名用户,联通还会送出无线路由器。不仅如此,在联通网上营业厅手机配件也低至5折,如iPEARL三星Galaxy Note3皮套、iWALK Trione iphone5/iphone5S/iphone5C数据线、宝格石Magic Cube 10400mAh移动电源、捷波朗Jabra灵动蓝牙耳机BT2045等都有极大的优惠。

机不可失,时不再来,如果想要抢占运营商的便宜,那就赶快登录网上营业厅,找寻适合你的“优惠”物品。

近日,宋河、杜康等豫酒企业瞄准“双十一”市场,推出力度超前的促销活动,欲通过线上渠道,抓住大众消费时代的机遇,提升销售业绩。

宋河推五大促销政策

宋河酒业十分重视“双十一”网购狂欢节,并将在天猫旗舰店推出五大促销政策。

活动期间,当天首个成功交易的消费者将可获得50寸智能彩电一台;当天成交量最大的消费者可获得2014年春节晚会门票一张;当天满300元即送价值218元的秘藏5号品酒一瓶,同时可升

级为宋河品酒顾问,并且还有机会获得免费的老子故里两日游;当天0点到3点,50瓶签名版国字六号品酒参与9元秒杀活动,9点到20点,100瓶签名版金奖1988纪念版参与9元秒杀;此外,当天还将有1000个免单机会抽出。

据了解,自去年11月26日宋河在天

猫和酒仙网推出线上旗舰店后,其目标直指“中国互联网第一名酒”,2013年1月,宋河在线推出宋河“扣扣”,6天预售10万瓶;2013年8月,宋河推出“嗨80”,引领白酒致青春风潮。如今,作为“网购节”、“光棍节”成为宋河又一个重点关注的销售节点。

杜康预期销售突破500万

记者获悉,今年“双十一”,杜康将依托酒仙网发起持续一周的促销活动,期间,杜康酒在酒仙网累计销售额满100万,消费者便可享受“抽奖送一台奔驰轿车(使用权1年)”的厚礼,而在酒仙网购买杜康的第一位消费者,就能得到价值数千元液晶电视1台,并由洛阳杜康控

股销售公司总经理苗国军亲自送上,同时,还有各种促销特价奉上,关注起官方微博即可获赠杜康派发的10元红包,以代购券形式发送。

据介绍,去年5月9日,杜康与酒仙网合作,率先豫酒进军白酒电子商务以来,杜康的品牌和品质得到全国消费者

的认可,每月销售额位居酒仙网第四位,每月销量位居酒仙网第一位。

“计划‘双十一’当天销售额突破500万,‘双十一’这一周计划突破4000万元,相信杜康一定能够实现预期销售目标。”洛阳杜康控股有限公司相关负责人说。

豫酒暗战“双十一”
发力线上营销

本报记者 武姣

省酒类行业
职工篮球赛开打

本报讯(记者 张涵秋)11月7日,首届“豫酒杯”全省酒类行业职工篮球比赛在郑州火车头体育馆举行。据了解,首届“豫酒杯”全省酒类行业职工篮球比赛由河南省财贸轻纺烟草工会、河南省酒业协会联合主办。

经过预赛,已有8支球队参加该场比赛,据河南省酒业协会副会长兼秘书长蒋辉介绍,本届比赛共分两个阶段,第一阶段采取单循环方式,第二阶段采取交叉淘汰制,严格按照中国篮协协会新审定的《篮球规则》进行裁判。

目前8支参赛球队分别是:宋河、杜康、仰韶、皇沟、张弓、赊店、金星、宝丰。



河南省酒业协会白酒分会秘书长赵书民品评酒祖杜康·名仕封坛原浆酒

本报讯 如果历史悠久的酒祖杜康与底蕴深厚的中原美食邂逅,将会擦出怎样美妙的火花?10月29日,“杜康封坛之夜”第四届豫菜品牌大赛豫菜品鉴暨河南餐饮18年18人颁奖晚宴在郑州举行,酒祖杜康·名仕封坛原浆酒作为晚宴唯一指定饮用白酒,不仅与历史底蕴深厚的经典豫菜一起演绎稀世的人间美味,更让赫赫有名的众多豫菜传

酒祖杜康·名仕封坛原浆酒
飘香中原首届美食节

承人领略到河南最高品质美酒的厚重文化与馥郁醇香。

“判断白酒好坏主要有三个步骤:眼观色、鼻闻香、口尝味,好的白酒挂杯痕迹明显、均匀,像丝绸一样,而且清澈透明,没有丝毫杂质,香气醇香秀美,是窖香、粮香、糟香、曲香、酯香等和谐统一的香气,给人以舒适、愉悦的感受,入口柔、舌咽顺,微甜、醇厚、不刺激。”

在当天的欢迎晚宴上,河南省酒业协会白酒分会秘书长、总工程师赵书民分析说,从这些角度来看,酒祖杜康·名仕封坛原浆酒不愧为好酒,代表了河南白酒的最高品质。

据了解,“杜康封坛之夜”第四届豫菜品牌大赛豫菜品鉴暨河南餐饮18年18人颁奖晚宴,是中原首届美食节的开场重头戏,后者由河南省商务厅、河南

省人力资源和社会保障厅、河南省旅游局、河南省军区后勤部以及河南省总工会、河南省餐饮与饭店行业协会等联合主办,是中原第一次举办规格如此之高、规模如此之大的餐饮盛事,聚拢了中原美食界几乎所有的名店、名厨、名菜。

“河南既是中华美酒的起源地,也是中国美食的发祥地,酒圣杜康和厨圣伊尹都是河南人,而美酒、美食从古到今都是相映生辉、不可分离,既很好地满足了人们吃喝的欲望,也很好表达了人们的情和礼。”在当天的颁奖晚宴上,洛阳杜康控股销售公司总经理苗国军表示,借助中原首届美食节,让最有历史文化的酒祖杜康美酒与最有厚重味道的经典豫菜相遇、相融,将为中原的亿万人民奉上难得享受的味觉盛宴。(马俊甫)