



中国移动 全新品牌将亮相

本报讯(记者 李冬生)近日,中国移动于央视和几大卫视播出了其全新的4G TVC,内容主打“和”你期待,同时露出了中国移动全新logo“and!和”。据了解,中国移动或将于12月18日正式对外发布其全新商业品牌和新标识,作为未来中国移动全业务品牌的代表。

在2G时代,中国移动推出了家喻户晓的全球通、动感地带、神州行针对不同用户群体的三大品牌。进入3G时代,为了宣传TD-SCDMA,中国移动推出一个“G3”标志,但不作为一个专有的品牌存在。

知情人透露,在发布新品牌之后,中国移动将对原有三大业务品牌全球通、动感地带、神州行逐步弱化,最终融进资费体系业务中。

中国联通 网上营业厅尝试C2B模式

本报讯(记者 李冬生 通讯员 薛曼曼)近日,联通网上营业厅采用C2B(消费者对企业)模式预售联想A269合约机,限量500台手机在1小时之内全部售出。昨日,第二轮预售烽火再起,仅售299元。记者了解到,第三轮也即将到来,售价399元。

据介绍,以往因为担心库存积压的问题,营业厅不敢大量上架销售非热门的终端。而此次C2B预售模式采取全国统一操盘策略,先预售再进货,通过网上预售充分获取用户需求,根据用户实际下单购买数量再组织统一供货,改变了先订后售的传统模式,较好地解决了库存周转积压和地区性销量不均衡问题,突破了热门终端脱销、冷门终端滞销的瓶颈。

C2B预售模式的推出将有助于更加精准地锁定消费者、提前备货,具有定制化、无库存、供应链协同的优点。



消费·名酒

责编 张涵秋 电话 67655118 18638929288

如何 使用更省电

本报记者 李冬生



自从智能手机横空出世以来,各种功能的多元化扩张可谓迅猛异常:配置越来越高、硬件越来越好、屏幕越来越大。

然而,在智能手机功能强大的同时,也有一个致命性的缺点,那就是电池不够给力,使用时长有限。时至今日,智能手机电池技术上仍然未能出现革命性的突破,那么在新电池材料还未出现的情况下,怎样才能让自己的手机电池更加耐用一些呢?

待机时间短惹人烦

如今,智能手机已经成为广大市民的“掌中宝”,但是最让手机用户头疼的事情莫过于手机待机能力下降,这将会给用户的工作、生活上带来诸多不便。

“手机电池不耐用,实在太让人烦心了。”在郑东新区做房产生意的刘先生向记者抱怨道。刘先生经常在外做业务,打电话对他来说就是家

充电习惯很重要

目前,智能手机所采用的电池,大多已经进化到锂离子聚合物电池这种形态了。和传统的镍氢电池、锂离子电池相比,锂离子聚合物电池不仅能够做得更轻薄,而且由于密度高、稳定性好,基本已经没有记忆效应了。对这类电池进行充电无需担心过充,也不必等待电池完全耗尽再充电,随用随充即可。

但即使这样,也不意味着我们不需要养成良好的充电习惯。“要想让自己的手机电池待机时间长一点,必须要养成良好的充电习惯。”素有“手机达人”之称的小王表示。

软件优化更省电

除了充电方面要养成良好的习惯之外,要想手机电池在日常工作生活中比较耐用,软件方面进行一些优化也是必不可少的。

一般来说,手机屏幕都是耗电大户,因此大家在日常使用中,将手机的亮度自动调节打开,并且将不使用状态下屏幕自动关闭的时间调短,能够起到良好的省电效果。

记者还了解到,无线网络的使用方面也可以进行一些细节的优化,具体来说就是蓝牙等不常用的功能在不用的时候一定要记得关闭,WiFi

常便饭,但是由于手机电池不耐用,经常让他错过客户的重要电话。

记者了解到,和刘先生有相同烦恼的人不在少数。“之前,我的iphone5没有升级ios7系统的时候,待机时间最起码有一天。现在升级之后,一天经常得充两回电,实在是很不方便。”在郑州航院读大三的小赵说。

“要想自己的爱机待机时间长,至少要做到以下几点。首先是充电环境,充电最好在避免阳光直射的地方进行;另外在充电器材的选择方面,尽量使用原装的充电器,就算选择第三方充电器,其电流输出标准也最好和原装的保持一致。”在郑州移动3G俱乐部相关负责人告诉记者:“再者,在充电的过程中最好避免使用手机。”

“如果你用的是不可拆卸电池的智能机的话,最好定期拿出来充充电,以激活电池里面的活性材料。”“手机达人”小赵也表示。

功能则最好在要用的时候才打开,平常则保持关闭状态,这样也能够起到不错的省电效果。

不仅如此,在运营商网络方面,手动选择并指定运营商服务,而不采用自动注册的方式,也是能够节约一些电力损耗的。

“对于Android智能手机而言,能够管理后台自启功能的安全软件也是必装的,将非必要软件的自动联网、后台自动启动等功能统统关掉,不仅是避免手机流量偷跑的好办法,其实对省电也是有着意想不到的效果。”业内人士表示。

通信答疑

栏目记者 李冬生

垃圾短信缘何来

不少手机用户莫名其妙地收到一堆垃圾短信,尤其是在二七广场、大石桥、中原万达等人群密集的地方,让人苦恼不已。那么这些垃圾短信从哪里来的呢?记者了解到,垃圾短信大部分来自于两种方式,一种是“伪基站”,而另一种就是出于疏忽把自己的手机号泄露了。一般由1380013800、95588、1065等数字开头的垃圾短信都是通过“伪基站”发送的。

什么是“伪基站”

伪基站也称圈地短信发送平台、小区短信发射系统等,均为地下工厂的三无产品。伪基站在人群密集的街道、小区移动发射,自动骗取其覆盖范围内的手机登录,盗取手机号码和电子串号,强行发送垃圾广告或诈骗短信,严重影响正常通信。“伪基站”的存在会对手机使用带来危害,运行“伪基站”时用户手机信号被强制连接到该设备上,无法正常使用运营商提供的服务,手机用户一般会暂时脱网8~12秒后恢复正常,部分手机用户则必须关机才能重新入网。此外,“伪基站”还会导致手机用户频繁地更新位置,使得所在区域的无线网络资源紧张并出现网络拥塞现象,影响用户的正常通信。

“伪基站”发出的诈骗信息多是在同一时段、同一区域、同一短信内容,多人接收。垃圾短信的号码通常仿冒运营商和银行的端口,如1380013800、95588、1065开头等,其实号码可以设置为任意号码。

如何举报、拦截“伪基站”

发送短信被举报号码+举报内容到10086999,或者在移动MM商城下载“手机安全先锋”和“手机通信大师”两款应用,均可从终端有效识别“伪基站”,拦截“伪基站”发送短信并友好提示用户,可以帮助你识别非法短信内容。

白酒经销商:三招打好“收官之战”

本报记者 武斌

配备充足货源

不打无准备之战,所以充足的货源是基础。白酒经销商可根据近年来终端销售数据分析情况,来确定对应的产品,还要配合消费者对产品的认知度、当地市场的适应度和价格体系的变化,以保证货源充足。

经销商普遍表示,白酒货源一般分为渠道型产品、利润型产品、广告型产品三大类,有白酒销售经验的商家能清晰、快速分辨出来,再“因地制宜”制定备货方案。

然而,这样的老套路是否持久实用?“今年情况很复杂,在高端白酒方面,经销商要尽量做到快进快出,不要贪恋高端白酒,对于处于市场培育期的新白酒品牌,经销商不要轻易接纳。”白酒营销专家告诉记者。

有分析人士表示,未来白酒发展将进入理性消费时代,中低端白酒正成为市场争夺的新焦点,也正在成为行业战略突围的新方向。所以,白酒经销商在配备货源时要将重点放在大众消费产品上,然后横向提炼产品的卖点与买点;并分析在市场环境中的销售形势。

丰富销售渠道

目前,白酒行业处于深度调整期,诸多酒企纷纷“自救”,在修炼内功,调整结构之余,也纷纷触网,通过丰富销售渠道来保持竞争优势,争夺市场份额。

不可否认,线上卖酒的确是对传统销售渠道的补充,网络渠道易操作,成本较低,这是大势所趋,也是白酒行业在大环境的变化中必须要做出的调整。

据介绍,受限于高端市场的白酒企业,开始试图通过电商渠道来打破这一困局。与电商合作的酒企不仅有二、三线品牌企业,也有一线酒企茅台、泸州老窖等品牌,它们试图借力电商缓解销售压力、丰富销售渠道。而在河南市场,杜康、宋河等酒业也纷纷触网,并在今年“双十一”取得不菲成绩。

除了网络渠道,新兴的销售渠道还有APP微信平台,无论是从理念,还是实际操作上,APP卖酒,已走在了酒水企业的前列,是一次大胆的突破。

专家建议,白酒经销商也可以尝试网络和微信平台,来丰富销售渠道,通过营造市场声势,积极合理促销。

强化激励效应

和硬件设施一样,软实力对于白酒经销商来讲,也格外重要。

业内人士认为,无论大的经销商还是小的经销商,在冲刺年末市场时,都要强化销售队伍的目标激励。旺季正是用兵之时,而销售人员的努力也在一定程度上左右着终端销量。于是,设置激励机制显得十分必要。

“要明确销售人员的考核标准,通过竞赛来激发他们的工作热情,最好用合理的激励机制,使销售人员进入最佳战斗状态,比如一定量的销售目标对应一定的奖励等。”农业路一白酒经销商表示。

“这就是通过团队建设,来对白酒销售终端产生影响,当然,这些需建立在培训、总结、计划等工作基础上,团队的协作能力甚至能有轰动效应。”

所以,一群业务精英能稳定渠道网络,激励措施恰能及时充电,让核心团队有更足的马力奔跑,不过,白酒经销商还要注意在激励基础上,定期对销售人员进行专业知识和营销技巧等方面的提升。

仰韶酒业 获“中国白酒脊梁奖”

本报讯日前,由中国酒类流通协会、东方论坛组委会、东方论坛名酒网联合主办的“中国白酒东方论坛”在国家会议中心隆重召开。本届论坛赢得业界极大关注,众多名酒厂家、超商巨擘、多位国内著名酒类专家、近百家新闻媒体共同出席了这届盛况空前的论坛。

在颁奖典礼上,仰韶酒业荣获“中国白酒脊梁奖”,获得该奖的还有五粮液、泸州老窖等,这是继8月份仰韶酒业研发的中华陶香型白酒成功通过专家论证并获得“中国名酒典型酒”之后,仰韶酒业又一次获得殊荣。“荣誉的背后是仰韶人努力和坚持的不变信念——用心做好每一瓶酒。”仰韶酒业相关负责人说。(尤全学)

宝丰酒业 发布“121战略”

本报讯12月2日,宝丰国色宝丰陈坛酒国标酒的新标上市活动举办,参会的客商逾千人。宝丰酒业销售公司总裁苏建中出席该活动,并对宝丰“121战略”进行了详细释义,为宝丰酒业走出河南、布局全国做足准备。

苏建中表示,“121战略”即打造一个河南基地市场、构建名酒宝丰和清香宝丰两个核心竞争力、打通一个凸显价值宝丰的大清香产业带与消费带。具体而言,河南基地市场将围绕平顶山为核心根据地市场和郑州为核心战略培养市场为两个轴心的同时,深化省内市场结构,公司将围绕河南18个地级市,108个县级市场推行“3+X”战略布局,用三年时间,实现每一个地级市场、县级市场确保有三个战略合作伙伴,同时,在多元化商业模式上实现突破,打造一个持续、健康、稳定的河南基地市场。

值得一提的是,依托于名酒基因优势与目前工厂可支撑至少50亿以上销售规模的原酒储量,宝丰在酒体风格及饮用口感上进行了技术创新,新品上市后获得广泛好评。其中,宝丰国色清香陈坛年份酒系列获得中国食品工业协会白酒国家评委评选的“2013年度中国白酒国家评委感官质量奖”,国家级酿酒专家沈怡方、钟杰等对宝丰国色清香陈坛年份系列、宝丰国色清香系列给予“清香纯正、醇厚绵柔、香味和谐、舒适纯净”的品评。(王见宾)

“商纣王”达奇被聘为轩丽红葡萄酒形象大使

本报讯(记者 张涵秋 文/图)11月30日,2013轩丽红葡萄酒年会在中州国际饭店举行,著名旅澳电影表演艺术家达奇担任河南丰澳实业有限公司轩丽红葡萄酒品牌形象大使后,又被轩丽红葡萄酒聘为轩丽红葡萄酒总顾问,丰澳实业公司董事长冯团彬现场向达奇颁发了聘任证书。

今年79岁的旅澳著名电影明星达奇,在影视界以表演细腻、感情真挚著称,曾在我国第一部彩色故事片《边寨烽火》和电影《车轮滚滚》中饰演男一号,在电视剧《封神榜》中饰演商纣王等,成功塑造了许许多多个性鲜明、家喻户晓的艺术形象,是一位享誉海内外的电影表演艺术大家。20世纪90年代,达奇移民

澳洲,继续从事演艺事业,现为大洋洲文联副主席。

丰澳实业在澳大利亚东南澳拉谷轩丽河流域拥有1200亩优质葡萄种植基地,参股澳洲知名酒庄,收购独立的百年酒庄,是国内为数不多的在原产地拥有产业链实体的企业。该公司依靠专业化的营销团队,利用多样化的营销渠道,以无可挑剔的品质,物超所值的价位,细致便捷的服务,使轩丽红系列葡萄酒形成了覆盖河南省大部分地区及周边省市区的市场销售网络格局,成为许多部门公务接待的首选葡萄酒。

在活动间隙,达奇还接受了省内多家媒体的联合采访,并向各位媒体记者讲述了他与河南的不解之缘。



丰澳实业董事长冯团彬向著名澳籍影视明星达奇(左)颁发总顾问证书