



待出发 巧手预定

清明节假期期间,原本想乘高铁去西安的小李和朋友相约来到火车站,售票窗口一眼望不到头的排队队长,令他们望而却步。其实,一场说走就走的旅行,借助手机APP就容易实现的多。

据一项在线问卷调查发现:75%的人在旅游时通过手机APP订票,48.3%的人使用过APP预订酒店,手机APP种类丰富,可为旅行带来诸多便利。

无论是单身上路还是结伴同游,出门旅游最重要的准备工作就是预订机票或者火车票。借助一些手机APP,不仅可以轻松购买到火车票,还能预订到价格优惠的飞机票。

而乘坐交通工具到达想去的地方,首先要安排的一定是住处了。马上进入旅游旺季,各地的酒店随时可能爆满,试想一下,满街找地儿住多么疲惫,有了手机上的酒店预订客户端,就不一样了。

目前手机上的酒店预订客户端非常多。这些客户端的特色就在于借助于手机的GPS定位可以为您提供所在位置附近的所有酒店信息,且可以直接在App上进行预订,无需缴纳押金,直接凭手机上的预订信息即可入住。

启旅程 轻车熟路

年轻一族越来越崇尚自助游,喜欢跟着自己的感觉走,虽然辛苦一点,但更能得到满足。然而这却让一些“路痴”心有戚戚,到一个陌生的地方,兜兜转转,说不定就迷失在那里了。可想而知,“驴友”们提前准备一款有效的地图应用导航是多么重要。

除此之外,有什么方法可以让景区的门票打折呢?门票打折APP或许能够帮上你的忙。和酒店应用一样,启动GPS后,可以直接了解自

畅游中 随时分享

旅游达人喵喵,往常会在行程结束之后整理出图文资料,写在博客上,有时候也会在旅游论坛上开个帖子,报道自己的行程。现在,她在行走的过程中就可以随时使用一些分享类APP记录精彩片段了。

采访中,记者发现,大多数网民喜欢在社交网站上分享出游行程中记录的数字信息,让亲朋好友们知晓。正因如此,不少分享类APP深受旅游爱好者的喜爱,他们很乐意分享关于自己旅行的相关记录,其中有些APP更细致地设计了包括行程表、行走定位在内的记录功能。

喵喵说,等有空了还是会将行程更新到自

春暖花开,清风拂面,正是邀友出游放松心情的好时节,互联网高科技时代,智能手机改变旅行,各式各样的智能手机第三方应用程序(简称APP),让旅行变得方便又有趣。

一场完美的旅行,需要旅游者进行行程规划、住宿预订、组织同伴等各个环节的准备工作,记者发现,在苹果商店、安卓应用市场里的旅行类APP多达上百个,有的专注于查询、预订车票、机票,有的专注于旅游线路制定,有的则专注于游记攻略,还有能提供多项服务的平台类APP。还等什么,享你所想,舞动手指吧。

智慧出游 享你所想

本报记者 周娟

己所在周边的旅游景点的折扣门票。当然这些APP还提供各种团购活动,甚至有些可以获得半价的折扣。

出门旅游美食也是重要的组成部分。到了一个人生地不熟的地方吃东西能享受打折吗?有了美食类APP,这个想法就可以轻松实现了。此外,越来越多的人选择在移动端购买旅游纪念品,这同样可以在手机上通过APP来完成。

担心各类应用让自己晕头转向的“迷糊族”们,可以让行程更加简单化,还有一些一站式服务的综合性APP,将旅行的行、住一站式搞定。

己的博客专栏,但是使用即时手机行程记录应用,不但可以连贯地实时报道自己的足迹,而且也可以当做一种旅途中的资料收集工具。

“手机版的旅行记录分享工具,使攻略生成变得简便和实时了,旅行中就能同时通过应用和微博、直播自己的行程。一张照片,一段文字,足迹直接显示在地图上,而且有着微博发布所不具备的连贯性。”某分享类应用的创始人这样表示。完全个性化的旅行体验,通过地理位置和图文形式连贯而实时地展现出来。对于自己来说,是行程的记录和收藏。对别人而言,则是具有相当价值的出行参考。

4G时代,网络更快更好,出行中,APP的使用将更加便捷,科技带来的改变让生活更加精彩。

这些APP 出游很需要



酒店达人

出门旅行,吃、穿、住、用、行各个方面都要考虑到。在智能时代,一部手机,一个APP,就能够轻松完成。

“酒店达人”是酒店覆盖全国第一的酒店预定类应用,覆盖全国700多个主要城市,集汉庭、如家、七天、锦江之星、速8等各大连锁酒店,以及希尔顿、喜来登、香格里拉等各大高端酒店于一身,可以一键查询和预订国内六万家及全球二十三家酒店。

通过“酒店达人”,轻松找身边酒店,海量酒店任意选,酒店信息方便查询,房型价格一目了然。



百度地图

出门在外若不想迷路,身边地图必不可少。现在,只要一个APP,带上智能手机,就能拥有全国各个城市的地图。

“百度地图”可以快速定位位置,探索周边美食娱乐;不但可以找位置,还能搜索“到哪里”,提供公交、驾车、步行三种出行方式;此外,蚯蚓路线、免费语音导航、时间胶囊等功能也能够让出行无忧。



微视

旅游时,拍个照片或是撮个微视,给朋友们分享一下,已经成为不少小伙伴的爱好。今天,给大家推荐一款分享APP“微视”。

“微视”由腾讯公司推出,是基于通讯录的跨终端跨平台的视频通话软件。微视即“微型视频”。现在,精简省时的短视频、微博客,深受现代年轻人的喜爱,而“微视”的出现正好满足他们的需求。



通信快讯

中国联通全方位 进军电商领域

本报讯(记者李冬生 通讯员薛曼曼)在日前举行的“2014中国联通合作伙伴大会”上,中国联通正式宣布与1号店、亚马逊中国、当当网、华为商城和易迅网5家电商建立渠道战略合作伙伴关系,借助移动互联网发展热潮,加快推进中国联通线上线下一体化布局,实施线上线下平衡发展的渠道策略。

据介绍,目前中国联通已与苏宁、国美、乐语、迪信通等所有全国级连锁渠道,以及话机世界等区域性连锁渠道签署了全面战略合作协议,进驻合作伙伴连锁门店超万家。此次新加入的5家电商将正式推出中国联通合约机销售服务,用户可以通过电商平台享受全天24小时的中国联通一站式服务,包括购机、选号、购买手机卡以及客户服务等。

根据合作协议,用户登录上述5家网站,便可享受5家电商提供的中国联通的业务与服务,可在线搜索中国联通推出的各种品牌和款式的手手机。同时,随着在线选择手机号码及资费套餐等个性化服务体验的推出,用户可以在任何时间不出户办理业务,而且还可以享受比线下渠道更加优惠的价格。实现了购买手机、选择套餐及实现通话等一条龙服务。

电信运营商传统的自有营业厅、合作代理行等实体渠道和互联网电商渠道结合,线上线下渠道的互补将为用户带来更良好的体验和更便捷的服务。



名酒

杜康控股和阿五美食 烹调“河南味道”

本报讯4月10日上午,由河南省餐饮与饭店行业协会、河南省酒业协会联合主办的“2014中原饮食跨界合作高峰论坛”在我市举行,河南省餐饮与饭店行业协会秘书长郭京普、河南省酒业协会会长熊玉亮、河南省酒文化产业发展研究所所长李策等,共同深度探讨豫酒、豫菜如何更好的深度跨界合作。

作为豫酒、豫菜的两大行业龙头,洛阳杜康控股有限公司、河南阿五美食有限公司也受邀参加此次中原饮食跨界合作高峰论坛,并在各媒体见证下结为战略合作伙伴,试水餐饮渠道白酒平价销售模式,联手在海内外弘扬中国饮食的“河南味道”,推动豫酒、豫菜在更短时间内复兴。

根据双方的合作协议,杜康控股未来将以低于餐饮渠道的正常价格,为阿五美食提供酒祖杜康、中华杜康、绵柔杜康等主销产品,并在对外宣传中融入阿五美食的相关元素,而阿五美食将在郑州八家直营门店内,率先实现低于餐饮渠道白酒正常零

售的平价销售,并将杜康作为白酒销售的首推产品。这意味着,以后在河南的特色饭店请客吃饭,不用自带酒水,也能喝到货真价实的河南美酒。

然而合作不止于此,作为豫酒豫菜的首次跨界深度合作,杜康控股与阿五美食的联姻,并不仅仅局限于产品销售层面,还包括在郑州以及省内外市场甚至海外,联手打造、推广融合豫酒、豫菜的“河南味道”,挖掘、弘扬中原甚至中国传统饮食文化。

“只要是豫菜的代表性企业,只要有跨界合作的创新意识,只要愿意弘扬中原传统饮食文化,杜康都愿意与它们强强联合。”洛阳杜康控股销售公司总经理苗国军透露,杜康未来还将在河南餐饮行业结盟更多合作伙伴,但不局限于郑州,也包括洛阳水席、开封小笼包、信阳菜等豫菜其它优秀代表,合作内容同样不局限于商业合作,还包括微电影、书画、扑克等多种形式,弘扬河南各地特色饮食文化。(屈媛媛)

主流媒体记者 参观酒类连锁企业



本报讯4月9日上午,来自郑州日报、郑州晚报、华夏酒报、《糖烟酒周刊》等十余家主流媒体记者在河南大河酒城连锁股份有限公司总经理魏嘉禹的陪同下,先后参观了大河酒城连锁总部及大河酒城郑州黄河路旗舰店,大家对大河酒城连锁的快速发展给予高度评价。

2012年起,大河酒城连锁开始与媒体合作,短短两年时间取得销售额2.5亿元(1.5亿元自控产品),营业面积超过2.5万平方米的骄人业绩,成为国内唯一依托媒体产生动销的酒类流通商业成功案例。各媒体记者代表畅所欲言,他们认为,大河酒城连锁商业模式开创了酒水流通行业渠道变革。如今,大河酒城连锁释放出来的品牌张力不但代表着河南酒水流通行业的崭新面貌,推动着河南酒水连锁的发展进程,同时也昭示着大河酒城连锁2014年的发展步伐将更加坚实、有力。

作为大河酒城连锁商业模式的缔造者与推动者,魏嘉禹在谈到大河酒城的战略布局时表示,大河酒城实行的是“直营+特许加盟”的混合运营模式,立足于全国,致力于把大河酒城连锁打造成为国内一流的酒类流通平台。

大河酒城着眼于国内酒业竞争最为激烈的河南市场,除省会城市郑州外,在市县市场开设旗舰店,形成中心市场辐射。同时,在重要的乡镇市场开设类似于社区便利店式的小型连锁店,保证市场的辐射能力。在此基础上,有步骤地耕耘国内其他省市,最终形成覆盖全国主要省市区、数量达600余家的酒类流通企业航母。

采访中,在记者对大河酒城连锁如何实现50余家实体店的运营管理提出疑问时,魏嘉禹提出了“六个统一”,即统一品牌、统一运营管理、统一宣传推广、统一培训指导、统一价格、统一服务。“大河酒城的所有工作都要用统一的思路,围绕一个大盘来运转。大河酒城对加盟商的所有培训都由总部来承担,每月、每周,甚至每天都有专业的培训经理对加盟商工作人员进行营销上的指导,常年有驻店经理和动销支持小组巡回各店进行动销支持。”魏嘉禹表示,大河酒城连锁之所以能够立足河南,一直稳健发展,多数店面实现当年开业、当年盈利、当年回本,完全取决于大河酒城自控酒水的盈利空间,只有保证了加盟商的利润,大河酒城连锁才能够更快地发展。(杜艳)

九度营销与大河酒城 合铸“连锁航母”

本报讯4月9日上午,大河酒城酒业连锁与九度营销机构在大河酒城营销中心举行签约仪式。在未来合约期内,双方将在品牌、营销、管理和培训方面深度合作,共同将大河酒城打造成为省内乃至全国的酒业连锁航母型企业。

据悉,大河酒城拥有终端门店50多家,是河南最为成功的酒业连锁品牌之一,在当前白酒行业相对消沉的大背景下,依然能够实现快速成长,具有较强的盈利能力,从而成为行业亮点。九度营销(顾问)机构,植根中原辐射中西部,专注白酒快消品营销11年,曾成功服务过泸州老窖、西凤酒、今世缘、浏阳河等品牌,具有超强的实战营销能力。双方经过多次沟通,相互了解,于日前达成合作意向。

大河酒城总经理魏嘉禹表示:“我们经过近三年与九度营销的单项合作、顾问模式和深入合作,才有了今天的全面战略合作的签订。他们对酒类营销、区域市场了解深度、连锁运营有独到的见

解,加上九度是中部最了解河南市场、拥有最大的经销商资源、时间最长、最专业的咨询公司,同时也是国内知名的营销机构。我相信我们此次与九度营销的合作一定能让大河酒城取得更骄人的成绩,让大河酒城稳扎河南,走向全国,早日成为全国最具影响力的一流酒类连锁机构。”

著名营销专家、九度智力集团董事长马斐在签约仪式上说出了他多年的营销心得:营销更需专注、专业、专一。九度营销专注酒水营销11年,为行业提供行业思考;大河酒城专注酒水连锁经营,为消费者提供优质的产品、便捷舒适的服务,双方有共同的事态度,这是我们能够合作的基础,也会是多赢局面的保障。

此次签约也是河南强强联手的典范,一个是河南最大的酒类连锁机构,一个是河南最强的酒类咨询机构,大河酒城与九度营销强强联合将目前“纷乱迷茫”的白酒行业带来更多的启示,探索出新的发展路径。(王见宾)

