

畅享

世界杯

专题策划

世界杯来了,带着难以抵挡的魅力,瞬间风靡全球。关于看世界杯这件事儿,你准备好了吗?如果因为种种原因,只能借助手机过瘾,那么你的手机够给力吗?终端、流量、速度,一个都不能少,本期开始,记者和你一起,借助高科技的力量,畅享世界杯的精彩。

## 指尖上的足球

本报记者 周娟

盛宴

通信快讯

## 联想新一代 X1 Carbon发布

本报讯(记者 周娟)6月10日,联想在郑州举行了新一代X1 Carbon河南地区上市发布会。借助变色龙键盘、手势控制和伸展模式等一系列开创性的创新技术,新一代X1 Carbon更加人性化,并更具易用性。ThinkPad New X1 Carbon带给用户又一次惊喜。

据悉,ThinkPad首创的变色龙键盘堪称PC行业的新标杆,此项新技术就如同它的名字一样,可以通过用户正在运行的程序,感知用户需求,并根据用户行为自动变化多种场景的按键方案。用户只需轻轻触控键盘上面的虚拟按键就能实现操作。变色龙触控区拥有四种变化而变化。主菜单模式、网页浏览模式、网络通话模式、基础功能模式,四种模式几乎覆盖了全部应用场景。独有的伸展模式,可以180度展开电脑屏幕,仅需轻轻一按即可掉转显示方向,让坐在周围的同事轻松浏览到展示内容,当竖起屏幕,显示屏随即恢复正常。内置摄像头感应技术,能够感知手指的动作,实现高度精确的手势识别,从而理解人的动作指令。

ThinkPad New X1 Carbon采用了等级更高的运用于航空领域的碳纤维材质制成。具有超轻薄、超坚固、超强劲、超耐久等特质。整机重量只有1.27kg。可以说,极致轻薄的机身加上人性化的交互设计,值得信赖的品牌加上出色的工业设计,ThinkPad New X1 Carbon再一次突破了人们对它的期待。

## 4G秒速看比赛

手机看比赛,最害怕视频卡顿,世界杯期间,就想一个字,快。不如,换4G吧。

4G的速度到底有多快呢?通俗地讲,如果说2G是乡间小道,那么3G就是省道国道,4G就是高速公路甚至是高铁。在4G时代,下载一首高质量音乐仅需1~2秒,下载一部高清电影不到一分钟。

据悉,移动4G网络已经实现河南省、县城区域的全面覆盖,并延伸到了部分乡镇和农村。预计到2014年底,全省将开通4G基站4.1万个,将实现全省所有城市、县城、乡镇、部分行政村全覆盖,以及高铁、高速和景区的全面连续覆盖。也就是说,在河南省,无论到哪一个市,基本上都可以享受到移动的极速网络。步入4G时代也非常简单,郑州移动推出了“两不一快”的便捷服务,即移动老用户无需更换手机号码,无需重新办理入网手续,只需在移动营业厅通过简单、快速的USIM卡更换服务并开通4G功能使用4G终端,即可畅享4G的精彩。

目前,郑州移动提供免费更换USIM卡服务。现在到郑州移动各大营业厅更换4G-USIM卡,还可以得到移动送出的3个G的4G流量,2G、3G、4G手机都可以使用,每月1G,连送3个月,从换卡次月开始赠送;而换卡当月,移动用户也可以得到100M的2G、3G流量。

## 定向视频随意播

世界杯那么精彩,可流量费也不是虚的,为了使用户不用担心因观看视频产生的高额流量费,联通特别推出了WO+视频CCTV定向流量包月播放和WO+视频CCTV定向流量单次播放两款产品。

定向流量单次播放产品则包含备战动态、预选赛精华、进球集锦、巴西文化、足球明星、赛事快报、聚焦32强、赛事解读、赛事回放、史上经典、冠军之路等11个栏目。资费分别从0.1元至0.5元不等。4G/3G一体化套餐

用户、自由组合套餐用户、3G手机用户可按喜好自行订购。定向流量包月播放和定向流量单次播放两款产品只收取内容费,不收取流量费。

此外,世界杯期间,订购视频的用户可免费获得世界杯专刊手机报。此外,用户在观看赛事的过程中,可将精彩瞬间通过发送链接的方式传递给非包月用户。非包月用户点击并订购后,原发送用户将有机会登上全国分享排行榜,每日人气排行前10名的用户将获得HTC明星手机一部。

## 优惠尽享大流量

手指点点,流量哗哗,世界杯比赛期间,流量不够用怎么办?只要在7月31日之前办理联通的合约购机,就送免费流量。据郑州联通工作人员介绍,现在到联通各大营业厅办理手机合约计划,即存费送机或购机送费,可参与“流量风暴”优惠活动,选择46元、66元套餐,在合约期内每月赠送300M省内流量;选择96元至156元套餐,次月即可每月赠送500M省内流量;选择186元及以上套餐,每月赠

送1G省内流量,终端合约期内每月都送,3年合约共赠36G流量。

针对老用户,流量也赠送,老用户的合约剩余几个月,郑州联通的流量就会赠送几个月,并且按照套餐的不同,所赠送的流量也不一样,如果老用户使用的是186元及以上的套餐,那么在剩余合约内,每个月都赠送1个G的流量。

郑州电信也推出流量赠送活动。此次“加1元流量翻倍”活动涉

及面较广,所有乐享3G新老客户均可办理。其中,上网版、聊天版、云卡用户可直接办理,主副卡用户暂不可办理。

据电信工作人员介绍,郑州电信49元及以上套餐用户,登录电信掌上营业厅,办理“乐享1元翻倍包”,即可享套餐内流量翻倍优惠。

此外,参与“乐享1元翻倍包”活动,在5月1日~12月31日,用户可获得1G省内闲时流量包。

## 名酒



## 酒祖杜康荣膺中国酒业生态原产地保护产品

本报讯 继中国第一家白酒工程研究院落户杜康生产基地之后,洛阳杜康控股有限公司如今又在“品质杜康”方面,取得国内白酒行业令人瞩目的发展成就。

6月4日,国家质量监督检验检疫总局发布公告,批准酒祖杜康等13项产品为生态原产地保护产品,准予其使用生态原产地产品保护标志,即日起实施保护。

据了解,生态原产地产品是绿色、健康、环保的最有力证明,此次河南仅有2项产品获此殊荣,洛阳杜康控股有限公司战略核心产品酒祖杜康,则是河南酒业目前唯一荣膺“生态原产地

保护产品”的酒类产品。

国家质量监督检验检疫总局相关负责人介绍说,如果被认定为生态原产地产品,不仅利于更好地开拓国际市场,而且政府也将在科技资金支持、开辟海关绿色通道等方面给予大力扶持。

至于为什么在河南数百项白酒产品中,只有酒祖杜康率先荣膺生态原产地保护产品?洛阳杜康控股有限公司总经理吴书青解释,主要是因为酒祖杜康酿酒基地独特的自然地理环境,厚重的历史文化底蕴,千年的传统酿酒技艺。(张子璇)

## 西班牙里奥哈葡萄酒推广郑州站落幕

本报讯 6月10日,郑州索菲特国际饭店聚集了河南各地的葡萄酒爱好者,共同参加西班牙里奥哈葡萄酒的推广活动。

二楼的大师班座位早被预订一空,有些爱好者不得不站着听“来自星星的斯老师”的讲解。斯老师系统介绍了里奥哈的前世今生,爱好者听得如痴如醉。而在三层的品酒展厅,200多款来自里奥哈的优质葡萄酒已经开启,大厅里人头攒动,爱好者正在乐享一场葡

萄酒的饕餮盛宴。

里奥哈葡萄酒法定产区管理委员会是这场活动的主办方,该活动的主要目的是确立里奥哈葡萄酒法定产区作为一个已经在国际上有声望和被认可的高档品牌的位置。

据悉,里奥哈葡萄酒法定产区,是西班牙最重要的葡萄酒生产地区,他们挑选中国大陆和香港作为他们葡萄酒的主要市场,也是看到了内地高速增长的市场。(田晓明)

## 青稞酒谋动中原市场



本报讯 6月6日,来自青海的天佑德青稞酒河南招商会暨重点市场启动仪式在郑州召开,从而拉开进军中原的序幕。

青稞酒副总经理姚海青代表公司领导在会上致辞,会议现场还邀请到了

金巴佛到现场为天佑德青稞酒海拔系列产品开光,并为与会经销商祈福。

此外,青稞酒还邀请到了盛初咨询总经理柴俊对行业发展趋势及运作青稞酒机会点进行详析,该机构高级合伙人、项目平台总监杨骥从三大运营模

式、五大工程建设详解了天佑德青稞酒专业、细腻的市场操作手法。

杨骥所称三大模式即以经销商为主导的渠道细分模式、厂商互动的双赢模式、以厂家为主导的品牌推广模式。五大工程指车载“现金”百天辅市工程;金网工程;万名品鉴顾问团工程;百家单位指定用酒工程;百万宴席品鉴工程。

2013年度,酒业调整进一步加剧,然而在14家酒类上市公司中,唯有茅台与青稞酒呈现增长态势。青稞酒2013年度实现营业收入14.38亿元,增长20.13%;归属于上市公司股东的净利润3.73亿元,增长23.87%。

从本次会议传出的消息,可以看出青稞酒在市场扩张方面欲通过中原市场为门户打开全国市场;而在产品创新方面,青稞酒将推出橡木青稞酒、低度健康饮等新产品,瓜分更多酒类市场份额。据了解,橡木青稞酒、低度健康饮两个新品的酒体还在进一步优化,产品定位与市场规划也已提上日程。(王见宾)

## 酒客来获评“省放心企业”全省61家酒类诚信经营放心企业(店)同时揭牌

本报讯 6月6日,全省61家酒类诚信经营放心企业(店)统一举行揭牌仪式。对于河南酒客来公司来说,经过四个多月的激烈角逐,该公司6家连锁店被评定为河南省酒类诚信经营放心企业(店)。

在酒类步入深度调整期的关键时刻,提振消费者的酒类消费信心显得特别重要。为规范我省酒类流通市场经营秩序,营造安全放心的酒类消费环境,鼓励广大酒类流通经营者诚信经营,今年1月24日,河南省酒业协会决定在全省范

围内开展创建河南省酒类诚信经营放心企业(店)活动。根据自愿申报的原则,河南省酒业协会牵头组建认定小组,逐一参照《河南省酒类流通行业诚信经营放心企业(店)认定标准》上门认定,照相取证后进行网上公示,同时引入微信公众平台使消费者随时随地能够分辨真伪,经过层层筛选,酒客来、阳光联盟酒城、诚诚酒城、大河酒城、酒便利、浙商酒行、三睿酒业等25家企业的61家门店被评定为河南省酒类诚信经营放心企业(店),并于6月6日同时在全省各地统一

举行揭牌仪式。

酒客来是今年初才崛起的酒类连锁企业,2013年,河南乐易送贸易公司与酒客来(北京)管理咨询强强联合,共同运营“酒客来”连锁品牌,形成了国内第一家以电话订酒、O2O和实体店销售的三位一体酒类连锁企业,让顾客喝上放心酒成为酒客来不懈的追求,短短四个多月时间,酒客来已经拥有10家连锁店,今年将在全省发展40家连锁店店面,成为我省酒类连锁的核心品牌之一。(岳晓声)

酒海微观

## 漫谈今世缘的“缘”文化

日前,今世缘酒业IPO首发申请获证监会通过,成为登陆资本市场的第15家白酒上市企业,从而为中国酒业的非常时期高奏一曲“步步高”。

江苏今世缘酒业股份有限公司坐落在淮安,地处名酒之乡、全国文明城市高沟镇,其前身为高沟酒厂,1996年8月,今世缘品牌诞生。随后不久江苏今世缘酒业有限公司在高沟镇宣告成立。

中国酒界是个集体奋争的群体,在“战胜自我,追求卓越”等共通的主旨之外,今世缘以缘文化独树一帜——“讲善缘、和谐发展”。

“缘”,是今世缘品牌的生命与灵魂。

缘文化中的“缘”,特指“吉祥的善缘”——是“增上缘”,是共生、合作的“缘”,是包容、感恩的“缘”,是快乐、幸福的“缘”。今世缘从历史文化中寻觅缘,从日常生活中感悟缘,从社会形态中总结缘。“今世有缘,相伴永远”、“成大事,必有缘”以“缘”为核心构筑的企业文化和品牌文化,为今世缘提供了源源不断的发展动力。

今年5月6日,“中国酒类流通协会放心酒示范店”领导会议在今世缘召开时,今世缘酒业副董事长、副总经理吴建峰说:民以食为天,食以安为先。作为拥有“国缘”、“今世缘”、“高沟”三大品牌的国家大型酿酒骨干企业,今世缘酒业多年来视酿酒生产为良心工程,从全面落实企业质量主体责任。

2014年,适逢“今世缘”品牌诞生18周年,今世缘的腾飞才刚刚开始,18岁,少年意气,山雨崔嵬,正是青春时节。 赵秀丽