

高校开学季 科技助力 智慧迎新

本报记者 周娟

新生： 网络架起沟通桥梁

“我是郑州的，亲们从哪里来？终于找到组织了。今后，我就是校友啦。”开学在即，我市准大学生李博亮在他报考的贴吧里找到了尚未谋面的准校友。他们互留了联系方式，加了同一个新生群。和李博亮一样，无数的准大学生们早已在开学前上网找到“组织”。家长们不仅感叹，信息时代里成长起来的孩子，更懂得如何社交。

宿舍是几人间？条件如何？今年同专业的同学们都来自哪里？记者上网发现，高考发榜后，在各大院校的网络论坛或者百度贴吧里，人声鼎沸。准大学生们一查到录取信息，不约而同上网寻找大学校友，加入贴吧、新生QQ群、朋友圈等。准校友们时常在一起聊聊对未来大学生活的期望和一些入校攻略。

“网络信息时代一切都不一样了，借助先进的科技，孩子们的社交能力比我们当时要强数倍。”准大学生家长朱雷感叹道。

采访中，一些80后也表示，网络时代显著提高了社交效率，“当时入校是2001年，提前认识校友或者是学长学姐，一般都通过朋友介绍。那时候还不流行QQ群，更别提微博、微信了，大家也没有提前在网上找‘组织’的意识。通常是到开学迎新的时候，才和

同学们认识。”

学校： 开启网络迎新平台

新生即将入学，河南大学的录取通知书也已陆续寄出，记者获悉，随录取通知书寄出的《2014级新生入学指南》，上面印有河南大学官方微信的二维码，用来邮寄通知书的纸质快递袋上也印有河南大学招生网站和河南大学官方微博的二维码。只要新生用手机扫一扫，便可以添加到官方微信，登陆到网站页面或者微博页面，里面为考生服务的信息应有尽有，新生还没到学校报到，就可以对学校了若指掌。

像河南大学一样，今年不少高校在录取通知书上增加了条形码，新生报到时，可以扫描条形码直接显示学生信息。而西安交通大学的新生们甚至直接从APP中收到录取通知书。该校今年首创电子录取通知书，考生用手机扫描APP，在相关栏目输入相关信息后，即可获得电子录取通知书，新生报到时，考生可持手机和身份证即可完成注册。

为迎接新生入学，今年各高校都在借助科技的力量，开展各种智慧迎新。有学校开发APP软件，让新生没见面就成为朋友，有学校新创公众微信，让新生提前参观院系，还有学校开通支付宝，方便缴纳学费……跨网络、跨平台、

跨终端，新学期新生报名高科技“神器”可真不少。

提醒： 网上“寻友”谨防受骗

记者在网看到，找到“根据地”的准大学生坦诚地互报家门，互留联系方式，一帖发出，数帖回复。而要想找到“组织”，只需要在网络中搜索大学的名字及新生报到等关键词。

“网上寻友互动性强、沟通便捷，为准大学生尽快熟悉大学生活提供了一个交流平台。但网络中的信息真假难辨，学生、家长一定要提高警惕，切不可完全依赖。”郑州航空工业管理学院招生办公室主任张光辉说，要避免一些居心不良的人利用学子的好奇心行骗。

“现在，大学有新生群，上了大学有校友圈、校友群，上了班还有工作圈，信息时代让许多互不相识的人，因为一点相似而走到了一起。”在郑州市一些院校的迎新处，一些学长也提醒新生，网络世界里，准大学生要学会辨别信息的真伪，不要因急于认识新同学而将自己的个人信息随意公布。

张光辉表示，迈进大学校门是学生独立生活的开始，网上“探路”只是一个预习，未来生活中，应尽快调整好心态，努力适应新环境，处理好与同学、老师的关系，找到自己的角色定位。

E校信校园APP 河南首发

本报讯（记者 赵佳）近日，E校信校园APP产品河南首发仪式在郑州举行，发布会现场云集了河南乃至周边省份的嘉宾前来参会。

据悉，E校信是苏州橘子网络科技有限公司的一款为教育行业量身定做的极具家校互动的信息化产品。记者现场看到，该产品包括智能手表和手机APP软件两部分组成。

据橘子网络科技CEO张泰齐介绍，E校信综合了智能手机APP应用、智能手表、运用移动互联网和语音技术，集GPS精准定位、语音通话、在线教学等功能于一身的科技产品。E校信可以为学校提供校务智能管理的平台，为老师、家长和学生提供有效的在线沟通环境，并且家长可以利用E校信智能手表的精准定位系统和安保功能，对孩子进行精确定位，详细了解孩子的具体动向，有效对孩子的行为进行监督和指导，并能相对保障孩子的安全。

此外，该产品不但具有以上功能，还具有SOS紧急呼救、作业通知发布、在线学习、在线问答以及校园动态发布等功能。

4G卡常识问答

问：日前有很多手机用户接到运营商SIM卡升级公告的短信，短信中建议用户将3G的SIM卡升级到4G卡。“新卡容量更大、个人信息更安全、信号更稳定”，短信中的这一段提示让一些用户心生疑惑：这是否意味着3G卡的安全性存在问题呢？

答：记者从运营商方面了解到，3G卡换4G卡只是新技术带来的一个硬件升级提醒，并非意味着原来就有安全隐患。但是，“新技术肯定安全性更高，而且容量大，还可以升级到4G，用途更广功能更强大而已”。

问：3G升级到4G是否意味着流量使用更多呢？

答：运营商方面表示，这是误解，无论3G还是4G，都会消耗一定流量，并不会随不同网络环境而有所变化。不过，运营商方面也承认，因为4G的体验更为流畅，确实会刺激消费。据了解，移动和联通等运营商都设置了流量封顶与消费提醒功能，一旦超过限制，就会限制用户上网，除非用户重新开通。

问：换了4G卡后还想用回3G怎么办？

答：记者获悉，4G卡如果没有开通4G网络功能，一样可以使用各种3G套餐，毫无影响。程欢

网上找校友，加同一个新生群，提前互留联系方式，还未开学，准大学生们早已在开学前上网找到“组织”。二维码助力，电子通知书，开通官方微信……不少学校也借助科技的力量，开启网络迎新平台。信息时代，高校迎新愈加智慧。



名酒

杜康窖香溢芬芳

杜康2014新品窖曲系列酒登陆中原

本报讯8月24日，“杜康窖香 香飘四海”杜康窖曲新品发布会暨订货品鉴大会，在郑州市郑东新区逸泉国际大酒店举行。

活动由洛阳杜康控股有限公司、河南省安徽商会主办，杜康控股杜康窖曲全国运营中心承办。省市有关领导、国内著名白酒专家、经销商等纷纷出席，品鉴窖曲，畅谈白酒文化，共商杜康发展大业。

杜康酒数年来畅销市场，以其独特的酒体风格赢得了消费者青睐。2014年，在杜康控股的精心筹备下，推出杜康窖曲。杜康窖曲系列以“中国梦·文化梦”为核心，打造

全新包装，从形象、工艺、设计元素、性价比四个方面进行大幅提升。

为向大家展示合作诚意，构建互利共赢的合作局面，杜康控股在发布会上打出一记重磅组合拳，大手笔推出“买酒送车”活动，活动现场订货50万元送奥迪A6L一辆，现场订货30万、20万、10万不等，对应送不同车型车辆一台，此举将发布会推向一个高潮。与会期间，礼仪小姐手托斟满杜康窖曲的托盘，请到来宾客一一品鉴，整个发布会呈现出一种“座上客常满，樽中酒不空”的祥和场景。（高梓琦）

以“文”化品 驱动消费

第二届华夏酒文化论坛成功召开

本报讯8月26日，由省内主流媒体主办，河南省工业和信息厅特别支持的“文化驱动消费”第二届华夏酒文化论坛在郑州举办。省工业和信息厅总工程师陈振杰、省酒业协会会长熊玉亮及河南酒类骨干企业负责人等，现场互动交流，智慧碰撞，嘉宾畅所欲言，气氛热烈。

陈振杰认为，提到酒文化的时候，不回避历史，但也绝不能让厚重的文化和厚重的历史成为发展的包袱。必须把历史优秀的文化继承下来，汲取精华，弃其糟粕，在传承中创新，创新中传承。陈振杰认为，豫酒“六朵金花”企业的产品很多，但是这其中一定要开出一朵“红花”，这朵“红花”就是企业的大单品战略。

河南省骨干酒企负责人针对论坛主题也分别谈了自己的看法。河南仰韶酒业董事长侯建光说，河南白酒不缺文化，但是还

没稳固的根基，有些摇摆。同时企业应该加大科技创新，做好品质，让我们的酒闻起来好闻，喝起来好喝，而且喝了之后不头疼。

宋河酒业股份有限公司总裁王玮杨说，文化应该融入企业每位员工的思想之中，血液之中，以此指导企业做产品、做营销，通过企业自身的行为去推广文化，同时通过文化规范思想和行为。

洛阳杜康控股总经理吴书青则直接明了地说，在当前市场环境下，企业应该营销接地气、文化接地气、品质接地气、心态接地气，坚定信念，心态好一点，淡定一点，收获自己的市场，收获自己的产品，静候下一个机会。

其它参会企业代表及业内专家也争相发表了自己的观点。特劳特（中国）战略定位咨询公司高级分析师侯德夫通过百事可乐、加多宝等产品定位的案例，与到会嘉宾分享了企业产品定位的重要性。（王见宾）

杨永华的三个梦想

酒商传奇



谈及梦想，长期从事酒类营销的观峰企业管理公司董事长杨永华并没有什么豪言壮语。但这个从豫东周口走出来的农村孩子，以自己的聪明和勤奋，把自己一个又一个梦想变成灿烂的现实。

在大城市开辟自己的天地

杨永华有一个梦想，能够从豫东农村走出去，到大城市开辟一片属于自己的天地。1996年6月，杨永华从郑州大学行政管理专业毕业，进入郑州市建委工作。可好景不长，参加工作三个多月，单位机构改革，三分之一分流名单中出现杨永华的名字。他开始人生的历程，在一家食品公司当过秘书，下车间当过班长、车间主任，也在仓库里跟工人一起装卸方便面，生活充实而辛苦。

这时，他感受到了知识匮乏的烦恼，便决定重回学校“充电”。这个决定遭到了家人的反对，但他毅然走进了清华校园，开始为期两年的深造。这期间，杨永华接触到咨询行业，产生了浓厚兴趣，利用课余时间，他去咨询公司做兼职，学以致用，等到重回市场一线，杨永华担任伊利公司的河南市场销售主管，也服务过祥龙四五酒业。2000年，杨永华被任命为销售总经理，他在郑州留了下来，成了家，买了房。

杨永华，终于留在了大城市。

打造顾客集群推广体系

进入2012年下半年，国家一系列廉政

举措实施，加之人们饮酒习惯的转变，许多传统的营销渠道受到严重冲击，以酒类行业为核心的咨询业也受到了致命的冲击。

杨永华分析了目前酒类市场的状况，原来的渠道不畅了，但以顾客为导向将成为未来酒业发展的必然选择。如何让酒类生产企业直接与消费者沟通，由过去的渠道为王转变为顾客为王，成为杨永华一直苦思冥想的问题。

2013年，行业形势更加严峻，杨永华到全国各地调研，并与北京某软件科技开发公司合作，投入100多万元开发了顾客集群推广体系软件，成功地解决了如何筛选顾客、如何把酒直接卖给顾客、消费者等问题。日前，由汾酒集团主办的《中国酒业规模化收藏定制峰会暨汾酒集团大缸酒全国战略启动仪式》在北京举行，顾客集群推广体系软件也首次在会议上实践，在500多人参加的会议现场有意愿购买产品的消费者、经销商达400多人，签订合同有27家，合同金额达到700多万元，使这个刚刚面市的顾客集群推广体系受到行业内的广泛关注。目前，杨永华已先后与洋河、茅台定制酒公司签订了战略合作协议。

建设产业研究中心

2013年底，杨永华曾多次约见记者，拟联合河南省中国中部促进会，组建一个融政府资源、产业经济、专家学者为一体的综合性服务平台。8月26日上午，杨永华给记者打来电话，产业研究中心的文件已经批下来了，他正与山东德州、山西临汾等地土地流转及合作开发项目，以农业、酒类产业为核心，实现产业经济的协调发展。

杨永华说，对于豫酒，从近年来的发展来看，和过去相比，有明显的进步，但横向相比，和周边省份的酒业存在着相当大的差距，豫酒目前缺乏的就是龙头企业，龙头企业是撬动产业发展的利器，龙头企业发展了，才能推动产业经济的发展，从而带动区域经济的繁荣。

杨永华告诉记者，截至目前，观峰企业管理咨询公司不仅组建了河南、上海、北京、成都四个分公司，还拥有食品、产业、酒、文化四个事业部，产业研究中心的工作已经启动，在不久的将来将为酒类产业的发展助力添智。岳晓声

“习酒·我的大学” 助学金发放

本报讯日前，河南2014“习酒·我的大学”大型公益活动助学金发放仪式在平顶山市举行，来自河南平顶山市的50名大学生分别获得5000元的现金资助。受助学生代表及嘉宾近160人参会。平顶山市相关领导、贵州习酒销售有限公司河南片区负责人等相关领导出席了此次会议并讲话。

“习酒·我的大学”是习酒公司传承“回馈社会”的君子品格，延续优良公益传统，本着“崇道 务本 敬商 爱人”的企业核心价值观，践行着“君子文化”，热衷于公益事业，勇于担当社会责任的具体表现。

习酒一直以来特别关注青少年教育，在上世纪90年代初，刚迈入发展阶段的习酒公司就捐资兴建希望小学，并开始参与资助贫困大学生上学，并于2006年正式创建“习酒·我的大学”这一主题公益品牌，自筹资金，资助中国中西部地区品学兼优的贫困大学生。

今年“习酒·我的大学”公益活动继续在河南开展。活动从5月开始到8月结束。秉承公平、公正、公开的原则，经过报名申请、初次筛选、实地考察、最终确认四个阶段。在挑选受资助的困难学子过程中，实地走访受助学生家庭，深入了解实际情况，和学生沟通交流。从近两百名申请学生名单中挑选出50名学生作为本次活动的受助对象。并于8月18日上午将25万元公益助学金顺利分发给50名学生手中。（屈媛媛）