



**2007 郑州民间奥运会**  
第三冲击波·绿色奥运主题月

活动一:9月22日

“上海大众斯柯达杯”百名自行车主郑州巡城赛

活动二:9月28日

“新希望杯”百名私家车主城市行车节油赛

□晚报记者 张柳

昨日上午,晚报热线 67659999 热到烫手,昨日本报 A03 版发出的英雄帖得到各路英雄的回应,一上午有近百名市民报名参加比赛。大家电话中都表示支持“无车日”活动,希望通过自己的努力,为缓解城市的交通压力、保护环境尽份力。

本报“民间奥运会”引来市民讲故事

# 绿色奥运主题全城分享

## 故事 我在追忆单车岁月

今年 65 岁的张先生一直很怀念年轻时的日子。“那时候路上自行车可多了,汽车少,磕磕碰碰的没啥危险啊”。说这话是有原因的,张先生两年前因一起车祸造成骨折,落下了病根儿,患处每到天阴下雨就会酸痛。重要的还不是伤痛,而是车祸带来的心理阴影。“现在出门可小心,左右看半天才敢过马路”。

正因为此,张先生报名参加了晚报 9 月 22 日的自行车巡城活动,他说想亲自骑车走走,看看城市各处道路上车少之后的景象,再回忆一下年轻时的单车岁月,同时通过自己的参与来支持“无车日”活动,“希望政府能够作出规划,寻找到既环保又快捷的交通方式”。

## 思考 我了解的一组数据

小东今年 16 岁,但他对环境问题的熟知程度可不亚于成年人。“你知道吗,有专家已经测算出,开展‘无车日’活动一天,全国即可节省燃油 3300 万升,减少有害气体排放约 3000 吨,并有数百人免受交通事故伤害……”电话里小东一张口就是一串数据,着实震住了记者。

除了讲到“无车日”是如何从法国发起,并一步步在中国兴起的,他还对汽车经济大加评论。“汽车卖得多了商家就赚钱,可是污染也大了,制造汽车需要用钢铁、橡胶等原料,其中很多是不可再生的。人类为了让自己行动更快一点,让大自然付出了巨大的代价”。

虽然小东还不太懂汽车经济对人类究竟意味着什么,但他小小年纪即有如此“环保意识”,很是让记者感动。小东还提到了网上看到的“班车理论”,他觉得大单位、政府部门应该控制公务车、私家车的数量,“大家都坐班车上下班,那就减少了很多尾气排放”。

## 准备绿色出行 活动细则看清

### A.“上海大众斯柯达杯”百名自行车手巡城赛

昨日,本报 A03 版发出英雄帖,征集市民于 9 月 22 日“无车日”当天,参加“上海大众斯柯达杯”百名自行车手巡城赛活动。稿件见报后,不少市民咨询细节问题,这里我们将规则再介绍一下。

**骑行路线:** 郑州日报社——中原路——二七广场——西大街——东大街——紫荆山路——紫荆山——花园路——东风路——郑东新区

**分组规则:** 因在城市内正常骑行,为保障参赛者安全,将不设速度赛,凡参加者随机编队。

**奖品设置:** 凡在规定时间内骑到终点的队员,均可参与抽奖。按照最初分组的形式,从每组中抽出一名幸运奖,最后还将把所有未得奖的队员中,再抽出一名幸运大奖。每个人都有 1/10 的机会得

奖哦!

**特别提示:** 本次活动于周六早上 8 时在郑州日报社门前集合,参赛者沿途须遵守交通法规,如有违规现象,责任自负。

### B.“新希望杯”百名私家车主城市行车节油赛

由郑州晚报、河南新希望汽车销售服务有限公司联合举办的“新希望杯”百名私家车主城市行车节油赛活动,将于 9 月 28 日拉开序幕。

**行驶路线:** 郑花路新希望门口——花园路——紫荆山——人民路——二七广场——中原路——中原路嵩山路交叉口左转——嵩山路陇海路交叉口左转——陇海路直行——紫荆山路左转——花园路——郑花路新希望门口

**活动规则:** 1. 参赛车辆限定为排量 2.0 升以下的小轿车,按排量分组,最后一组评出获胜者。

2. 比赛仅比油耗数,不比速度。

3. 在出发点由工作人员带领参赛车主将车开至指定加油站加满油(费用自理),由工作人员将油箱贴上封条,参赛车辆到达终点后由工作人员带至附近加油站开启封条并加满油,将加油数量除以公里数,得出百公里耗油量。

**奖品设置:** 在同一组中,耗油量最少的选手就是获胜者,将获得新希望公司提供的汽车靠枕一个。没有赢得比赛的参赛选手还有机会获得幸运大奖,最后还为大家准备了试乘试驾活动。

**特别提示:** 参赛者沿途须遵守交通法规,如有违规现象,责任自负。

**活动精神:** 宣传环保,声援绿色奥运,希望通过此次绿色奥运宣传月系列活动,将环保精神深入人心,让环保成为一种习惯。

# 一年辉煌成就“永乐”——中原家电巨头

## ——永乐亿元打造百盛店开业盛世

### 周年庆典 重酬绿城

绿城的 2007 年 8 月是火爆的一个月,自 8 月初,随着永乐家电周年庆典开始,这个绿城开始沸腾起来。这次周年庆典将以“周年庆典 重酬绿城”为主题,河南永乐家电携手国内外知名家电厂家,为消费者准备了:感恩赠豪礼;周年感恩回馈;夜市加倍惊喜;新品“惠”展;老总签售贺庆典;大品牌疯狂盛宴和套购精算大师等这些惊喜。

永乐家电已经走过了一年的时间。永乐电器已经牢牢占据了河南家电零售业的江山。永乐给河南消费者带来物美价廉的家电商品和良好的服务,一年来,永乐家电迅速开土拓疆,一举发展到 26 家门店;一年来,河南永乐家电的销售额迅速增长近 15 个亿。从省会到地市,从郑州到洛阳,河南永乐家电的足迹踏遍河南,永乐的顾客遍布各个古城。一年来,永乐不断领

跑河南家电市场,实现了河南家电市场新的飞跃。河南永乐家电凭借其雄厚的实力、以超低的价格的消费和完善的售后服务不断刷新着“永乐神话”。根据 2007 年郑州市商务局统计,2007 年上半年,永乐家电雄踞河南零售行业第三名,家电行业第一名!

诸位,河南永乐家电为何在短短的时间里发展如此迅速,别急,听我慢慢道来!

### 抢滩“建文商圈” 永乐实施“郑州攻略”

河南永乐家电作为家电业巨头,“五一期间”重装上阵,建文旗舰店在五一黄金周盛大开业,上演了一场别开生面的“郑州攻略”,完成郑州市场圈地布点的最重量级棋子,面积近 6000 平方米的超级家电卖场,无疑为家电业界带来一份更大的惊喜,笔者在现场看到:旗舰店就选在黄河路中孚大厦对面,地理位置得



得天独厚,河南永乐家电方称:经过前期近三个月紧锣密鼓的筹备,建文店才得以大规模、大手笔的旗舰店形式亮相省会郑州,同时凭借“建文商圈”良好的经济人脉,为注重生活品位的郑州老百姓带来真正的家电消费理念和产品价值。

### 为决胜“金九”永乐家电经三路店盛大重装开业

河南永乐家电经三路店于 9 月 8 日重装开业,自开业起,永乐家电释放了千万让利、上亿的特价资源的超能力,在绿城展开了一场

“突降”行动。降价、豪礼、红包和反现等各种特惠让这次“突降”给绿城带来了家电上的价格震撼。这是河南永乐家电为决胜“金九”而给消费者创造的一个疯狂的一周。从卖场的选择态度来看,售前及售后服务、公司知名度、产品价格构成了绿城消费者选者选者卖场购物的主要因素。调查表明,价格战术已经成为家电卖场销售商占领市场、争夺购买力的主要策略。在最吸引人的促销活动中,“打折”成

为消费者最关注的促销活动,其体现度最为明显;“买赠送礼品”和“现金反现”是消费者次要喜好类型。不论价格、服务还是环境,河南永乐经三路店在同类行业中都是一流的。

9 月 22 日,又一个 9 月份的周末,河南永乐家电又将会给消费者带来一个什么样的厚礼呢?

### 永乐电器进驻百盛 超级厚礼,送!送!送!

永乐于上周高调宣布入驻位于商城路与人民路交叉路口的百盛购物广场负一楼,与百盛超市同处一个层面,这样的选择将极大的方便消费者的选择。据悉,本周末永乐百盛店的盛大开业彩排,各种优惠酬宾活动层出不穷。同时也联手知名厂商在十一黄金周之前投下重磅炸弹。

永乐百盛店的开业彩排还将带来大型的买赠活动,层层环节均有好礼相送。为了迎接首个“无车

日”的到来,支持绿色交通和交通可持续发展,永乐生活电器特在 9 月 22 日(无车日)举行“你来购电器,送你打的费”的特别活动,来掀起二七商圈的购物风暴。此次永乐百盛店盛大开业彩排优惠风暴普及全市。不仅新品、特价机、主流畅销品货源充足,而且大部分商品都进行了价格下调,数码产品降价均到底线,购电脑和手机享受优惠 20% 的待遇,均低价盛大酬宾,方便消费者十一出行,记录美好时光。同时,彩电、冰洗、空调、手机、视听、精品小家电纷纷加入本次阵营,将引爆中秋重酬绿城高潮版。

随着家电连锁业初期竞争阶段逐步进入尾声,幼稚的商业形态基本成型,而“永乐生活电器”已成为中国家电零售连锁业中独具价值的品牌,纵观绿城大地,永乐亦将熠熠生辉。