

郑沪动车组十一前将“加长”

就是两列动车组连在一起,运力翻倍

昨日,记者从郑州铁路局车辆段获悉,从9月27日起,乘坐郑州至上海D81/2次动车组的乘客,将体验到两列拼接的“加长版”动车组列车了。据介绍,D81/2次动车组重联运行,就是将两辆动车组连在一起,运力也将增加一倍,即定员将由610人变为1220人,大大缓解旅客出行压力。

晚报记者 王菁

郑州4名技师已赴上海

铁道部发布最新命令,将上海铁路局配属的CRH2-026A号动车组转属至郑州铁路局。同时,拟定

从9月27日起,将接回的这列车体与正在运行的郑州至上海的D81/2次列车车体连接在一起进行重联运

行。9月21日,郑州客车车辆段动车所已派出4名检修技师,赴上海办理相关交接手续。

坐席增加到1220个

据介绍,重联运行是指将两列车的车身连接在一起,既可以大大增加旅客乘坐数量,同时能够减少因多开一趟车次而给铁路部门

行车组织带来不必要的负担。由于自9月10日起开行的郑州至上海D81/2次动车组很受社会各界欢迎,但是运力有限,远远不能满足目前的旅客出行需求。为此,铁道部作出决定,为郑

州铁路局增加一趟动车组,专门供郑州至上海间重联运行。重联后,列车由原来的8节车厢增加至16节,每列坐席由610个增加到1220个。

“加长版”动车组拟定27日开行

负责列车安全检修工作的郑州客车车辆段动车所技术人员介绍,列车重联不会对列车的速度、安全及

舒适性等造成任何影响。9月24日,新的动车组将从上海接回郑州,郑州客车车辆段在对其进行严格

的质量整修以及重联试验后,拟定于9月27日正式以“加长版”开行。

线索提供 马泳 张维民

十一前,京珠高速河南段畅通

晚报记者 王菁
通讯员 晓萍 张影

本报讯 今年5月份以来,由于京珠高速郑州至

漯河段之间大规模养护,造成了京珠高速堵车现象时常出现。昨天,记者从中原股份公司了解到,京珠高速河南段养护工程十一前将

全部完工,并采取24小时保通措施,将全力保障黄金周期间市民顺利驾车出游。另外,中原股份公司在

新郑机场高速上安装了车辆自动识别系统、电子支付系统收费预付卡,广大司机途经收费站可以实现不停车,自动刷卡缴费,进一步缩短了行程。

后天有冷空气

未来一个月,我省将有8次冷空气“光临”

晚报记者 马燕

本报讯 昨天记者从省气象局举行的麦播期天气气候趋势预测及适宜麦播期预报新闻通报会上获悉,预计本月下旬至10月下旬,我省有8次冷空气。时间分别为:9月24日、月末;10月4-6日、9-11日、13-15日、19-21日、23-26日、月末。其中9月月末及10月4-6日、13-15日、23-26日伴有降水天气。

线索提供 王建忠

中秋·爱心

二七区工商联慰问农民工

本报讯 中秋佳节到来之际,二七区工商联会员代表带着月饼、水果及书籍,来到政通路小学工地慰问农民工兄弟,感谢他们为建设二七区所作出的贡献,希望他们把郑州当做自己的家,积极投身到郑州市创建全国文明城市的行列中。

晚报记者 董占卿

邮政爱心月饼送失足少年



9月20日,市少管所一少年犯,含着热泪在一张留言卡片上写道:“社会没有忘记我们,请爸妈放心,我一定会重新做人。”这张卡片将随着中秋月饼一起寄送到该少年犯的父母手中。当天,市邮政局局长徐茂君带领“流动邮局”为这些表现优异的200名未成年犯赠送了优质月饼,并现场提供免费快递服务,让他们的情感随月饼与亲人团聚。

晚报记者 李亚洁 通讯员 刘铭/文 晚报记者 周甬/图

“绝味鸭脖”拉动郑州熟食消费热潮

昨日,“绝味鸭脖”公司负责人告诉笔者,在9月15日,郑州“绝味鸭脖”的第13家连锁门店——东风路店将开业。新店的开业使“绝味鸭脖”在全国的门店达到601家。

笔者了解到,自今年5月开业以来,“绝味鸭脖”单店销量不断提高,鸭脖的销售数量从6000余根上升到8000余根,喜欢啃鸭脖的市民越来越多,拉动起一

股郑州熟食消费的热潮。

易食味美,卫生可靠,“绝味鸭脖”卖得好

“绝味鸭脖”有很强的回味感,要归功于原材料以及生产工艺,原料所用的鸭脖子是六和鸭和华阳鸭,加以20余种纯天然香料、调味品及去火中药制成,所以味觉层次感特别强,有鲜、香、咸、甜、辣、麻等特点。

在“绝味鸭脖”加盟店,同样受到消费者青睐的

还有绝味系列卤制品,有绝味蔬菜、绝味海鲜系列,如毛豆、莲藕、海带、鱿鱼和虾等。一般市场上的卤制品都有不卫生、不新鲜等问题,但不少消费者表示,“像‘绝味鸭脖’这样有打出品牌的卤制品让人放心,这些食品都是当天专车配送的,很新鲜。”

熟食企业必须走车间生产、规范化门店经营的发展之路

到郑州熟食市场的现状,“绝味鸭脖”负责人的话匣子就打开了:

“以前,就算是摆个摊,小打小闹经营,也很受大众的欢迎。但喜欢吃熟食的人们,特别是年轻的女性,却只对‘绝味鸭脖’青睐有加。因为,随着人们消费水平的提高,市民对熟食的卫生、健康也在提出新的要求。熟食企业只有走车间生产、规范化门店经营的发展

之路,才能有大的发展。”

“傻瓜式”管理,加盟店开一家火一家

郑州饮食行业资深人士李先生表示:熟食在休闲食品市场的异军突起并非偶然,以“绝味”为代表的熟食连锁使这一寻常的小吃成为了市民时尚。

“绝味”在九省市成熟的运作经验、不高的加盟费用以及带给加盟商“傻瓜式”管理,使得加盟店开一

家火一家,随着门店数在规模上的急速增加,同时结合相当的宣传,“绝味”的品牌在河南成长得很快,为广大消费者所熟知。

李先生一边对熟食连锁在河南的发展表示看好,一边借本文提醒那些准备投资的读者,一定要选择像“绝味”这样的成熟连锁企业来加盟。

只有选准了项目,你的回报才有保证!

天成珠宝第二届中原翡翠钻石节

珠宝零售逆势而动,全面降价

“九月,是婚嫁的好时节,加上十一、中秋双节将至,珠宝消费也即将迎来一年中的旺季。举办第二届钻石翡翠节,不但将给郑州市民提供一次欣赏、了解钻石翡翠等珠宝饰品的机会,也将为消费者带来多重的优惠。”天成珠宝相关负责人告诉笔者。看来省会郑州的市民又可以在节前享受一次难得的珠宝盛宴了。

“钻石翡翠节”重点推出的翡翠、钻石饰品具有不俗的销售业绩。而金楼翡翠、钻石饰品三天的

销售量是平时的数倍。2楼的钻石、3楼的翡翠同样吸引了众多市民前来选购,1克拉以上的钻石、价值10万元的翡翠项圈、价值42万元的翡翠手镯……一件件做工精湛、造型时尚的珠宝吸引了众多市民流连忘返。

便宜就是硬道理

没有令人满意的价格,一切都是空谈。近年来,黄金价格一路飙升。国际黄金交易价格连续上涨超过5%,上海黄金交易所黄金价格也一直呈现大幅走高

趋势。黄金原料涨价,也带来黄金饰品的“微利时期”。部分珠宝商家为规避这种微薄利润空间的经营,或歇业装修,或主打钻石牌,大多数在黄金零售业务方面踌躇不前。然而,在第二届钻石翡翠节中,黄金将降价18%的优惠,必将引起消费者的强烈关注和业内人士的一致好评。

让利并不是天成促销的唯一手段,活动期间,购买饰品的消费者都将获得1份精美礼品;购买翡翠、钻石、宝石及精品银饰的消费

者,还有价值高达200元的购物券赠送;这一系列的基础奠定了天成对零售市场的决心,从敏感的珠宝零售价格上开刀,无疑消费者会成为最终受益者。

无商家跟进,珠宝零售格局转变

“天成珠宝从来不打折。只要你卖的东西货真价实,在价格上就没必要打折。”天成珠宝总经理认为,现在确实有一些珠宝店,故意将价格标得特别高,然后再疯狂打折,即使打三折,他们仍然赚钱。

矫总说,透明化的公平消费是其面对消费者的经营准则,明码标价,一视同仁,不搞价格歧视,不设价格陷阱。

众所周知,眼下国际黄金市场是一轮涨势,中原突然出现商家黄金价格不涨反落,肯定无利可图。那么为什么天成珠宝会做亏本买卖呢?据分析,这当中既有利用黄金价格的吸引力拉动整个珠宝销售区销售的用心,也有“羊群效应”的影响,以量的积累做零售市场,这无疑为中原

略显单薄的珠宝市场注入了一针“强心剂”,“十一”双节即将来临,有没有商家会跟进,我们拭目以待。

未来珠宝市场价格走势如何?天成珠宝相关负责人表示:“基本面的情况是原材料价格仍会上涨,涨到什么时候是个停谁也不知道,但价格波动肯定有个涨跌的周期。说到珠宝零售价格的下调,这是个博弈的过程,做生意就是这样,就看谁有诚意、谁有实力、谁挺得住。”