



第三冲击波·绿色奥运主题月

“上海大众斯柯达”杯百名自行车手巡城赛



# 无车日,这些人让我们感动

□晚报记者 张华 张柳 见习记者 汪永森 李丽君 实习生 刘培才 温婧/文 晚报记者 王银廷 周雨/图

活泼可爱的小朋友、朝气蓬勃的年轻人、须发皆白的古稀老人、热爱生活的残疾朋友……22日上午,“上海斯柯达杯”百名自行车手郑州巡城赛,近200名市民早早地集合出发,用行动支持“无车日”,为绿色奥运加油。



志愿者引导聋人队员按秩序行走

无车日·人物

### 快乐少年:我的热情就像一把火

从郑州日报社出发,沿中原路二七广场,经紫荆山花园路,到达郑东新区,这个路程可不近。不过,这并没有吓倒热情高涨的004号张竞乐。虽然他才13岁,短发大眼却显得格外精神。他自豪地说:

“今天早上不到6点钟就起床了”。

“保卫祖国,快乐奥运!”在集合现场,张竞乐兴奋地在红横幅前签上自己的大名。他的同岁“死党”郑豪博说:“他可是个小名人哩!他演过《快乐星

球》,是第一部的主演奇奇!”比赛中,两个好朋友一点也不逊于大人,车轮子被他们蹬得虎虎生风。到达终点后,他们还有板有眼地唱“我的热情,就像一把火”,把周围的人逗得哈哈大笑。

### 古稀老人:车掉链子人不能掉队

“路程不太远,人家又说了安全第一不求速度。我一寻思,不错,就来了。”最早赶到终点的选手中,68岁的陈老先生算是年纪最大的了。老先生须发皆白,一身白色的运动服,自行车把上还挂着一个绿色

的提包,里面是他自带的水和面包。虽然和大伙儿一样,额头上也满是汗水,但老爷子呼吸很均匀,一副世外高人的仙风道骨。

“要不是链子掉了,我到得还要早呢。”老先生乐呵呵地说。原来他的车子

在中州大道上突然链子掉了,只得下来修理。没想到一下子花去了五六分钟,结果一抬头“大伙都不见了!我就狠劲地追,到现在才赶到”。不过这个成绩已很让那些年轻人佩服了,“您真是宝刀不老啊!”

### 聋人协会:百名聋哑人集体参加

听说晚报“无车日”要组织自行车巡城活动,9月18日,省残疾人协会的季先生打来电话,表明9月22日正好也是“世界聋人日”,希望能够参加。

9月22日,省残联聋人协会的100多名会员来到现场。省残联理事李景明也赶到现场,组织会员排队。

耳边是呼啸的公交车和轿车,可聋人却对此浑然不觉,红灯亮着,见前面有人过马路,聋人也跟着过。在跟随聋人巡城的过程中,记者时时感受到聋人出行的不便,感受到他们身边随处可见的危险。

过马路的时候,河南机电学校的无声世界志愿者,

穿插在散落的队伍中,成了聋人的引路人。“我们平时都跟他们在一起交流,帮助他们了解这个世界。”志愿者彭勃说,此次共有27名志愿者参与活动。在业余时间,他们经常跟聋人在一起,对聋人,他用“他们心地非常纯洁,精神也很乐观”来形容。

### “护花者”:赛车换成小轮车

10时40分左右,第一批大队人马随之赶到。之后不久,第二批选手的身影也出现在大家视野范围,只见队伍中186号选手叶亮大汗淋漓地骑着一辆折叠小轮车,拼命地踩着脚踏向终点驶来。“你

太厉害了,骑这么小的车还能这么快地到达。”其他参赛选手赞扬道。“这不是我的车。”叶亮一边擦汗一边说。他是河南机电学校的学生,他们全班同学都来支持“无车日”活动,本来自己骑的是赛

车,在路上看到一位女同学非常费力地骑着这辆折叠小轮车,于是就女同学换了车,“这车真的非常累,现在我的腿都麻木了,不过身为领队我当然义不容辞要照顾好队员”。(下转 C04 版)

无车日·同乐

### 车模找到“新主人”

11时30分,所有队员都到达终点,抽奖环节到了。每10个人一组,每组都能有一个人中奖,10%的中奖率当然让大家兴奋不已。

“我中奖了。”第一位幸运者产生,009号是个小女孩儿,爸爸带着她来参加活动的,听到还有礼品,

她笑得很开心。短短半个小时的时间,20份精美礼品都纷纷找到了新主人。

最后的大奖是一个车模,河南裕华上捷汽车销售服务有限公司的工作人员打开盒子,向大家展示了车模。“好漂亮呀!”车模一亮相立刻引起大家一阵惊叹,香槟金色纯金属的上海大众斯柯达明锐车模在太阳光下闪闪发光,据

了解,这个限量版的车模全国只有几辆,价值600多元。谁能拥有这个漂亮的车模呢?

工作人员把手放进抽奖箱,大家都屏住呼吸,希望这个“馅饼”能砸中自己。“085号翟国胜。”喇叭里传出获奖人名,在大家羡慕的眼光中,大奖花落翟家。“回家一定要把车模好好珍藏起来”。



活动之余抽奖乐呵

## 永乐会员制服务升级 高调开打服务战

2006年3月,上海永乐推出会员制服务,时至1年半,仅上海一个城市发展会员数量已达几十余万。与国美电器合并后,永乐家电以新集团为依托,根据集团全面整合前期永乐会员制的特点,9月25日,永乐家电将在全国12个城市所有门店推出全新永乐会员制服务体系,为广大消费者提供更全面更贴心的人性化服务。

据河南永乐总经理丁宁介绍,与国美电器整合对接后,永乐家电有更多的资源和实力提高顾客的消费满意度,此次推出的永乐会员制不仅可以赋予会员多项权益,更为会员提供了更多的优惠折让和尊贵礼遇,会员购物后还将得到快速的配送、安装、维修等服务。丁宁强调指出,永乐会员制涵盖了当前国际最先进的零售服务体系,将在最大范围内满足不同阶层消费者的需求。

### 会员尊贵 享受积分多重好礼

据河南永乐客户经理介绍,针对消费金额不同的消费者永乐此次推出三种会员卡:永乐生活卡、永乐

经典卡和永乐至尊卡,其中永乐生活卡凭当日消费任意金额发票即可办理。相比以前的会员制度,持永乐生活卡的会员可以享受特惠活动通知、套购特惠、活动抽奖等会员独享促销活动。而永乐经典卡和永乐至尊卡的会员除在生活卡会员活动基础上,还分别享有专业保养和堪比“磁悬浮”式快速的物流服务、生日礼品馈赠、VIP绿色通道等尊贵专享服务。

此外,会员凭会员活动,还可购买会员专区的特惠商品,并可享受积分抵扣、换礼、赠礼等优惠活动。

### 贴心服务 让您的生活品质全面升级

据悉,为给会员提供更便捷的购物方式,永乐还将不定期提供合作银行信用卡优惠办理活动,会员可以快速申请永乐合作银行的联名信用卡,并享受合作银行提供的不定期的低息或免息分期付款,使广大会员能够轻松获得自己满意的商品,享受完美视听。

同时,永乐家电不仅为会员提供专业的家电维修服务,还为会员提供空调每年免费保养服务。此外,当

会员遇到家电问题需要帮助时,无需走出家门,只需要拨打永乐的客户经理电话,就可以得到更专业、更精确的解答。而会员专场活动在提供价格优惠的同时,更可享受额外的专业化顾问等服务。

永乐会员制推行的目的在于通过客户忠诚计划将服务、利益、沟通、情感等因素进行整合,为会员提供独一无二的具有较高认知价值的利益组合,从而与会员建立起基于感情和信任的长久关系,不断激发并提高会员忠诚度,刺激会员再消费,从而整体提升门店销售,创造会员价值及树立永乐品牌形象。

随着各大家电连锁企业网络布局的日益完善,在施行“价格战”的同时,永乐电器将服务体系的建设列为重中之重,对会员服务体系的完善升级,标志着永乐电器的发展重心从门店网络的扩张向增强终端服务水平,提高客户满意度转移。通过更加人性化的服务体制,来提升永乐电器的服务质量和效率,增强消费者对永乐电器的满意度和忠诚度。