

用艺术的力量推动文化事业的发展。本报“首届郑州双年展暨名家名作义卖”活动,就是想在郑州创建文明城市的时候,通过艺术来提升城市形象;艺术名家义卖将用于捐建贫困地区文化站。爱心火炬已经点燃,并在不断地传递着。艺术大师、喜爱艺术的市民、热心读者、驴友都在关注着……

这边大师赠作品 那边驴友忙寻访

为捐建文化站提供素材 驴友相约探访贫困地区

本报讯 当爱心传递下去,照亮的是一条希望的路。本报“名家名作慈善义卖捐建文化站”的消息也引起了一个特殊人群的关注——经常背着包儿到处游历的驴友们。10日下午,上街的驴友北方狼发召集帖,呼吁上街驴友在出行的同时,留意当地的民生情况。

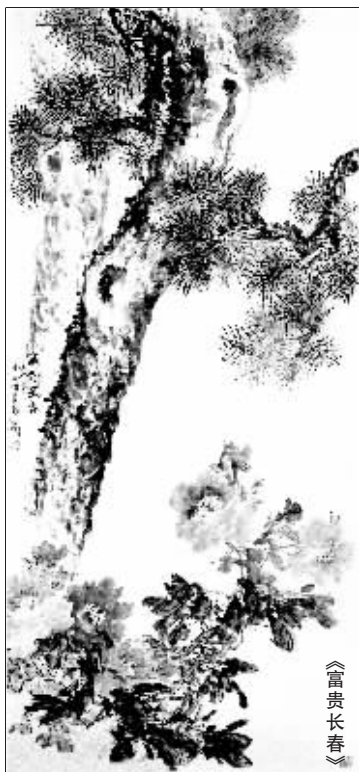
在召集帖中,他把活动称为“郑州晚报文化站考察活动”,“为郑州晚报提供乡镇文化站建设所需资料”。

“让我们把社会的爱心传递到偏远山区的老乡们身边,搭起爱心传递的桥梁。让我们为淳朴的老乡们出一些微薄之力,做一些驴友力所能及的事情。”

帖子中还特别邀请上街的驴友发出邀请,“如果你是一个艺术家,如果你愿意成为志愿者,如果你知道哪些乡村很困难,请与郑州晚报联系。电话:67655531。”

发帖当天就有驴友跟帖说,“这是很有意义的活动,支持”。晚报发起了一场爱心活动,驴友们将其传递下去,北方狼说:“这是一件好事儿,驴友们经常自发到一些贫困地区献爱心,也希望把爱心传递下去。”

晚报记者 范光华



唐玉润一生从事教育工作,任山东大学、郑州大学教授,新疆丝路书画院、郑州大学书画研究院名誉院长,郑州教育画院院长,河南省中国书画协会主席等职。

为捐建文化站奉献爱心 黄居正唐玉润捐赠作品

本报讯 上周末,著名书画艺术家唐玉润先生、黄居正先生、被誉为“中国当代钧瓷泰斗”的中国陶瓷艺术大师晋佩章先生都捐赠了作品,支持艺术家义卖捐建文化站活动。

有“唐牡丹”之称的著名书画家唐玉润先生书法浑厚刚健,气吞山河,字迹遍及海内外。其绘画风格独具,是享誉海内外的书画艺术名家。

黄居正先生是国家一级美术师,原郑州画院常务副院长,郑州大学书画研究院名誉院长,郑州市文化局专家艺术委员会委员,政协郑州市八届委员会委员。

退休以后,他潜心于戏剧人物、书画

合璧和意象书法的研究和创作。其创作的《清风明月》《马》《荷》《鸡》等作品受到社会各界好评。

听说本报呼吁艺术名家捐赠作品援建贫困地区文化站后,黄居正先生挥毫泼墨,率先拿出了自己的作品,声援公益活动。3位老先生不仅身体力行,还号召艺术界人士参与此次活动,为文化艺术事业的发展出力。

与大师一样,支持慈善活动的人有很多。河南书画专业委员会总会长聂中东先生表示,希望了解活动安排,更希望能够参与其中。(更多人物和作品,我们将继续推出。)

晚报记者 范光华

双年展征稿启事

首届郑州双年展、2007 艺术总评榜活动的详情可登录中原新闻网 www.zynews.com 查询,右侧“本网专题”中有本次活动的链接,你可以打开链接详细了解活动的详情,并选择下载个人报名回执单、机构报名回执单。

填写回执单后(团体报名须加盖公章,并附机构营业执照复印件),需另备 500 字左右的中文简介、参加作品简介,而后通过传真、电子邮件、快递的方式回传至郑州晚报即可。文字稿要求为 Word 格式,图片要求以 JPG 格式。

报名电话: 67655531 回传传真: 67655274 E-mail: zznz2008@163.com

快递收件地址:郑州市陇海西路 80 号郑州晚报品牌发展中心,收件人:刘涛 13733801155

“诚久保障”服务 让您有了先买后想的理由

——品读国美 21 年的服务历程

在 21 年前国美建立之初,黄光裕明确了两个竞争的“利器”,一是价格,另一个是服务。国美电器刚起步的时候,就是靠黄光裕及其员工不停地给消费者做演示、耐心讲解介绍,细致到位的服务,才赢得顾客信任,口碑的力量促成很多顾客大老远赶到当时的国美电器小店购买。黄光裕曾多次表示,对于国美来说,“服务争先”和“薄利多销”一样,这是从国美成立之初就定下的不变经营宗旨。在家电连锁行业的竞争中,随着竞争的激烈,产品同质化随之加强,在这种情况下,服务成为决定家电连锁发展的重要因素。

从 1999 年,国美率先推出 80 公里免费送货、免抬服务、开通 800 免费咨询电话、厂商联保等服务措施。到 2001 年 3 月,国美获中国消费者协会“诚信单位”称号。从 2003 年 2 月,国美设立先行赔付基金。到被北京市工商行政管理局公示为“2004 年度守信企

业”。21 年来,国美始终如一,从未放松过对服务的要求。

今年 9 月 12 日,为免除消费者购物的后顾之忧,使消费者得到更好的购物体验。国美推出了“诚久保障”服务,明确规定消费者在国美购买产品可以享受 9 日“满意退货”、19 日“价格保障”、39 日“退货保障”、99 日“换货保障”等服务措施,被业界称为目前家电行业内最高级别的服务标准。2 个多月来,国美已累计承担差价补偿近 1000 万元以上。

今年 9 月 15 日,顾客王先生在河南国美德化街店购买了一台合资品牌液晶彩电。10 月 1 日,等他又到门店购买 DVD 时,发现正在进行促销活动的液晶电视的价格已经降价了。当王先生来到服务台咨询时,工作人员果断地表示可以办理差价补偿,并且告诉老人,差价补偿的钱刚好可以买台 DVD。

十一的客流量很大,考虑到王先生年纪大,门店的

工作人员和经理联系后,当即决定首先为他办理了补差手续。还把老人带到碟机柜台,细心地为老人讲解各款机型。最后老人用补差的钱买了一台自己满意的 DVD。看着为自己忙前忙后的工作人员,王先生感动不已,他对工作人员说:“我一直是国美忠实的消费者,看来我没有选错。”

为了给消费者提供更多、更好的满意服务,国美在此次 21 周年庆典的日子里,推出了“诚久保障服务月”活动,活动期间国美将联合众多知名厂家,在诚久送服务、送大礼,服务进社区的基础上,同时将自己的服务全面升级,针对部分会员开展“上门退款”活动,并在各门店设立宣传专区,为消费者现场解答各种疑问。

“诚久保障”服务让您有了先买后想的理由,21 年来,心系顾客的国美电器已累计为 4 亿人次提供了服务。也正因为如此,国美成为了家电零售行业真正的王者。

国美通讯盛装首演 百万让利回馈绿城

随着 2008 年的日益临近,国内的电器消费市场也日渐升温,辛苦了一年,很多年轻的消费者都期望在新的一年里有个新气象,趁着这个商家促销时节正好换件自己心仪已久的电子产品。日前,笔者在河南国美通讯公司了解到,11 月 8 日刚成立的国美通讯公司早已经准备充分,一方面首个手机专卖德化旗舰店将在本周盛大开业,另一方面积极筹备资源。在 12 月 14 日开始的规模空前的大型促销活动——国美 21 周年庆典也将拉开帷幕。十万台巨额总部采购集中采购的新机、特惠机型将于 12 月 14 日在国美各大门店集中上市。

国美电器一向以低价的形象站在消费者面前,随着国美集团近年来对通讯业务的孕育培养,国美集团成为在通讯业界具有举足轻重影响力的销售渠道。此次备战 2008 年,国美通讯优先获得了手机核心供应商的政策和价格支持。在国美通讯公司成立大会上,国美通讯已经

一举采购了 500 万台的巨额大单。其中仅河南国美就获得了近 10 亿元的备货资源,此次到货的十万台货源就是其中的第一批。到国美购买手机的消费者会惊喜地发现,国美手机价格全线下跌 20%。

据悉,通过巨额采购大单,国美通讯获得的特价机、首售机比例占到此次采购的 40%,除整机外,还采购了大量包括记忆卡在内的配套产品,这些特惠资源都是现下最主流的时尚机型,这些手机其中很大一部分都是各手机厂家抢在新年前上市的新品,都将在本次“国美 21 周年庆典电盛宴”活动期间开闸泄洪放量供应。其中热销名牌时尚音乐手机跌破 900 元。目前市场十分紧缺的“手机贵族”——三星新款 D908i、D848、摩托罗拉 V8、A1200 等市场紧缺型号,国美新机会活动期间现货供应,并有超值大礼赠送;摩托、诺基亚、索爱、三星等畅销机型全线出击,单品最高直降 1500 元;同时,数款厂家新品

也是这次活动重头戏之一。摩托新一代移动技术首款高端商务 Q8 黑莓手机选择在国美首发上市,具备移动网络服务,移动商务等高端性能。摩托时尚巅峰之作 V8 豪华黄金 2G 版也大批量到货。同时三星、诺基亚及国内品牌也将有新机上市。

这次国美通讯首演最低新机仅售 199 元。活动机型涵盖高、中、低各中价位。新的购物环境、99 天的诚久保障服务将带给消费者一个全新的购物理念。国美通讯本次首演准备了上百万元让利来回馈绿城消费者的厚爱。

2008 年将迎来手机销售的高速增长期,为赢 2008 年新年抢占市场份额,为国美通讯中心的首航试水讨个好彩头,国美通讯巨额让利消费者。本次“国美 21 周年庆典电盛宴”促销活动可谓准备充分、投入巨大。计划在新年前更换手机的顾客可以亲临国美各大门店选购,相信国美通讯一定会给您带来惊喜。