2008年1月25日 星期五 责编 毛华 编辑 刘书芝 校对 张阅 版式 白贺
郑州晚报

行业快讯

中州通讯
千机闹新春特惠大抢购

中州通讯为迎接新春佳节，特举行以“千机闹新春 特惠大抢购”为主题的大型促销活动。

在1月26日、27日，凡光临中州通讯的顾客均获赠送价值400元的大礼包，礼包内包括相机卡和摄影卷。在此期间，顾客还可获得免费下载图片、铃声、短片，免费贴屏保，免费送珍珠饰品，免费手机美容等多种免费服务，在中州通讯任一卖场购机的顾客，可凭购物发票参加抽奖活动，奖品有37英寸液晶电视、电动车、高级电烤箱、精美餐具、精美礼品等。 晚报记者 虎萌

长远手机
本周购机直返13%

为了庆贺长远手机连锁荣获“家电下乡”指定销售单位，本周长远手机连锁开展多种优惠活动，其中购手机直返13%。

同时，长远手机连锁与中国移动合作，全场买手机就免费送移动靓号、话费，再送雕牌洗衣粉或新年台历；春节期间凭学生证在长远各连锁店购机的学生，可优惠50~200元，并可得精美礼品。在长远各连锁店预存话费，可得食用油、过冬双人被等礼物。 晚报记者 虎萌

联想
中国思想力人物评选启动

1月21日，主题为“思想推动中国——联想ThinkPad中国思想力人物评选”活动在北京正式启动，评选活动从1月21日至3月11日将历时近两个月，在体育、科技、传媒、企业、环保、经济、文化、教育、艺术、金融十大领域评选出10位“中国思想力人物”。日前，已从体育、科技、传媒、企业、环保、经济等领域推荐出了30位思想力人物候选人。 谢宽

手机卖场门店多 运营商服务水平高

联合营销 让卖场运营商共赢

随着手机行业竞争的加剧，各个手机卖场都在争相寻求新的经济增长方式及利润增长点，与运营商的合作关系是否紧密也被各个手机卖场看作竞争的一个筹码。据郑州迪信通电子技术有限公司副总经理陈洪透露，郑州迪信通在2008年将与河南移动展开多方位合作，旨在为消费者提供更好的产品和更优质的服务。

合作共赢 相互提升

迪信通与中国移动的紧密合作关系从2007年就已经建立起来。据陈洪介绍，2007年6月，迪信通总部与中国移动在北京签署了紧密型战略合作协议，双方共同宣称，迪信通与中国移动今后将共享营销宣传资源，充分发挥彼此在全国的网络优势，适时开展联合营销。

陈洪表示，在全国战略合作协议的指导下，郑州迪信通也会根据实际情况与河南移动展开多方面的合作。他分析说：“河南移动的营业厅数量不断增加，但完全凭借其自有的营业网点，渠道力量显然有限，而迪信通在河南的众多门店自然被河南移动所看好。中国移动代表着较高的服务标准，消费者对中国移动十分信赖，而迪信通通过与河南移动合作，无疑也会大大提升卖场销量，提升其自身形象和行业领导地位，二者的合作可以称得上双赢之举。”

开拓移动增值服务

手机通讯类产品与运营商具有极大的关联性，目前，运营商定订手机正成为一大趋势。订制手机捆绑话费销售，具有较多的优惠政策，深受消费者的欢迎。订制手机在手机销售中已经占据了较大的份额。对此，迪信通准备进一步密切与运营商之间的关系，争取成为更大的河南移动订制手机供货平台。

与此同时，迪信通也在积极开拓移动增值业务。在迪信通的销售渠道中已经推出各种移动服务。比如手机缴费、转品牌、开通彩铃等，在迪信通都可以提供。陈洪说：“今后在我们的门店中，除了手机销售外，还会提供更多的体验服务，推出更多增值服务。比如运营商提供的海量选号机、动感地带体验厅等，2008年都将会在迪信通的重点店面出现，以便与我们的零售业务互补。” 晚报记者 冯刘克

迪信通新春促销全国让利数十亿

春节作为一年中最重大的节日，迪信通誓不放过，全国让利数十亿，特价机数百万台。从30万像素到百万像素及以上的摄像手机，还有一大部分的超低特价手机。

河南迪信通还将举行一系列的活动措施：单台特价手机让利300元~500元；春季前千余款特价手机任您选择；进店就送春节吉祥红包；购机免费送动感地带卡号或神州行卡号；军人和学生持有效证件购机送卡号；最炫的自行车、电饭煲、电暖霸等超值豪礼任你抽。

迪信通除了“三包”服务外，还特别推出超长保修服务，此服务除了为迪信通会员提供免费清洗和保外维修外，还可以到迪信通增值服务区免费下载最新、最炫的图片、铃声、电影、游戏、软件。

从2月1日起，凡在迪信通购机的会员朋友都可根据自己的会员积分免费兑取透明扑克、小熊煎蛋锅、时尚旅行包、时尚美容套装、便携手提电脑等积分大礼。 晚报记者 虎萌