

上接 C05 版

BP 机背后的威风 生意顺畅令人艳羨

李女士是在 1992 年拥有了属于自己的第一部 BP 机。“买的时候，数字位挺靠前的啊！记得是前 200 多号吧。那时 BP 机用的人很少，在当时是很稀罕的，挂个 BP 机走在大街上，那可是相当神气啊！”说起关于 BP 机的往事，李女士掩饰不住的兴奋。由于当时做生意，为了业务方便，李女士买下了 BP 机。“有时候联系的客户急着要货物，需要提前安排，BP 机带来了不少方便。有一次我出去给人家送货物，正好还有个人有一批货物要给我联系，因为有传呼机收到了电话，忙完这个忙那个，所以两件事都没有耽误。还有一次我去百货大楼买帽子，BP 机一响，就一下子迎来营业员羡慕的眼光，当时有个营业员说了一句话，那可是叫我至今难忘啊。她来了一句‘你看看你，人家活的！’哈哈。”说起往事的点滴，李女士忍不住开口大笑。

BP 机背后的爱情 有心人终成眷属

周岚女士提起她的 BP 机，脸庞不禁露出羞涩。可以说，就是因为一部 BP 机，竟成为她和现在老公走进婚姻殿堂的催化剂。

“大约在 1998 年春天吧，那时我才 23 岁，家里人给我介绍对象。我一见面，第一感觉就是那个男孩子木讷，不怎么说话。但我爸我妈都挺愿意，觉得他老实，靠得住，让我和他慢慢相处。谈了不久，他送给我一部价值将近 2000 元的 BP 机，那可是当时最流行的牌子‘精英王’文字型的啊。在当时，这价钱可不便宜。每天在我快下班时，他都会给我发个‘路上小心’，天气不好了，也会提醒我注意多穿衣服，让我感觉很温暖。”周岚说，由于这些贴心的关怀，周岚对他的好印象也是直线上升。

“有一次快下班了，我没收到他发过来的信息，突然觉得挺失落的。我当时就感觉自己是不是真喜欢上他了。回到家，你知道我看见什么了吗？他在我家等我，和我爸妈在一起，桌子上放着生日蛋糕，手里拿束玫瑰，祝我生日快乐。那时因为我工作忙，自己的生日都给忘了，没想到他却一直挂在心上，那一刻我真的特感动。”说着说着，周岚的眼圈有些微微泛红。

这些故事

■ 记者手记

曾是传呼业老大的中国联通 2007 年 3 月份提出退出寻呼业，延续了 23 年的中国寻呼业历史最终谢幕。

中国 1984 年开办无线寻呼业务。从 BP 机开始的即时通信，将人们带入了没有时空距离的年代，时时处处可以被找到，大大加速了人们的生活、工作效率，但也让人无处可藏。人们对它爱恨交加，但已离不开它。“呼机、手机、商务通，一个都不能少。”1998 年，濮存昕《成功的足迹》广告片迅速引爆 PDA 市场，为恒基伟业推出全中文手写掌上电脑（PDA）商务通的同时，也明确了呼机“是成功人士必备”的地位。可 2002 年，代言名人的李亚鹏便循循善诱：“呼机换了，手机换了，掌上电脑也该换了。”

寻呼成为往事。喧嚣过后，让我们更清晰地看到通信手段的变迁、发展趋势及对生活方式的影响。人们总是希望摆脱束缚、超越限制，并随时随地获取信息、进行沟通。显然，无线寻呼老矣，满足不了人们的这种需求，而手机报、手机电视、网络等移动互联网工具正成为获取信息的新手段。通信技术的升级，进步是永恒的。作为电信运营商，需要的是不断调整审视行业、世界的目光和心态，跟上人们需求变化的节拍，并引领人们走入更加丰富多彩的无线通信新世界。

“腰别 BP 机，手捧大哥大。”这曾是一个时代最令人崇拜的形象。BP 机和大哥大这两种能代表财富的通信工具，如今早已退出了历史舞台。然而它无疑又是中国通信工具发展过程中的一个有力的历史见证物。BP 机带给人们新的通信观念和个人通信体验，彰显了当时的生活方式。当寻呼成为一段记忆时，沉淀下来的却是温馨和美好。那么，曾经像小盒子一样的 BP 机，它的主人心里都有着什么样的故事呢？

晚报记者 苏瑜 实习生 任中敏

与 BP 机有关

BP 机背后的虚荣 总盼望着有人呼

“我啊，大约是 1993 年夏天吧，牌子到现在我还能记着呢，摩托罗拉 1278。是数字型的。”如今 39 岁的洪强说起 BP 机，一肚子话讲不完。

“那时，身边的小部分人腰里别个 BP 机，感觉怪潇洒，再加上当时自己才 24 岁，年轻人嘛，好奇心强血气旺，加上虚荣心作怪，挣钱不多，但也硬着头皮买了 BP 机。买了之后吧，天天希望有人呼我，而且总希望在人多的时候，有事没事有人呼我两声。呵呵。本来周六、周日在家吧，但家里没电话，幸好有传呼，单位就打我传呼，告知领导急着用车。但很多时候回的传呼都是些不必要的事情。记得最深的是一个

冬日，传呼响了，我没穿袜子，直接穿上拖鞋就奔出家门，去找公用电话。电话打过去一问，原来是朋友找我喝酒，那才叫气得没法。还有的时候，我开着车在路上，‘嘟’的一响，一看对方电话号码，也不知道是谁啊，怕单位找我，也是急得找公用电话回电话，结果人家打错了。而且打错还是常有的事，比如他应该呼 1xx36，结果传成 1xx37，然后 1xx37 正好是我的号，我又不知道是谁呼的。这不，还得找地方停车，还得找公用电话，让我很懊恼啊，而且还特别耽误时间。”用洪强自己的话来讲，“我用传呼的目的，完全是给对方提供方便，好让别人找到自己。”

BP 机背后的友情 架起邻里关系的一座桥

“我以前有个朋友，当时是 1997 年秋天吧，他们家的小孩子刚上小学。他们家里没电话也没 BP 机，所以在学校留的是我的 BP 机号，以方便找他联系。”王志平先生告诉记者。

“有次小孩子突然得了病毒性感冒，需要住院打针，学校就传呼我，让我帮忙找小孩的父母。我当时一听到是小孩病了，一下子就急了。小孩的病可是大事啊，不能耽误。因为不知道他父母单位的电话，就跑到单位去找他们。结果一打听，孩子父亲出差了，母亲是采

购员，当时不在单位，她正在外出采购，无法取得联系。这就急了，再怎么办，小孩的身体是第一位，不能拖着等着啊。我就拿出自己的钱先垫上，好让他的小孩住院。因为我及时把小孩送到医院打针吃药住院治疗，所以没过两天小孩的病很快就好啦。”王志平笑着说道。后来就因为这件事，他和小孩的父母关系就变得非常亲密、友好，至今往来不断。“不管怎么说，BP 机在我们中间起到的良好作用就是架起一座友谊的桥梁。”

五一黄金周“缩水”，众厂家借道苏宁抢滩清明小长假

根据《国务院关于修改〈全国年节及纪念日放假办法〉的决定》，从今年开始，清明节被定为国家法定假日，放假的时间也加到了三天。针对五一七天黄金周的“缩水”，即即将来临的清明小长假三天自然也会出现新假日调整后、第一个黄金小长假全新的消费格局及习惯。昨天笔者就从苏宁电器总部获悉，目前包括空调、彩电、冰洗及 3C 消费电子在内的全品类家电产品厂家，均纷纷借道苏宁抢滩清明小长假三天的市场。

居家型群体带旺传统家电

据有关资料统计显示，面对即将到来的清明小长假三天假期，不少消费者放弃了出游计划，打算以购物、聚会的方式来度过。笔者也了解到，对于新假日的调整，本地的各大商家均做好了充足的准备，对于家电连锁零售商家来说，更是将此作为五一、十一的重要节假日对待。

据河南苏宁电器总经理李志刚介绍，新假日的调整不仅改变了市场假日经济的特点，同时对于商家尤其是家电连锁企业而言，既是考验也是机遇。就目前前三天的清明假日来看，放弃出游的消费者还是会选择比较传统的购物作为假日休闲的主要方式，家电商场也将成为他们最为重点的购物首选场所。李志刚还表示，由于清明特殊的节日背景，会激发居家型群体对于冰箱、空调、洗衣机、彩电、生活电器等传统家电的购买需求，据其预测，今年的清明三天，传统家电品类的销售增长有望冲破 200% 大关。

同城旅游热助力 3C 新增长

据有关资料统计显示，由于五一长假的取消，许多喜爱旅游的消费者均纷纷对自己的出行计划做了调整，清明三天亦是如此。笔者从本地一些旅游公司了解到，受制于放假



天数的影响，不少消费者都提出了近郊旅游或同城旅游的要求，目前众多旅游公司均针对清明三天的旅游线路作出了大的调整。

这一新需求的产生，对于通讯、数码、电脑等消费类电子产品也有着不小的影响。李志刚认为，清明前期 3C 产品将呈现出迅猛的增长态势，市场对于通讯、数码甚至笔记本都有着较高的购买需求。从上周六、周日的销售数据来看，3C 品类销售环比增长了近 50%，其中以娱乐多功能手机、轻薄时尚数码相机销售增长最为突出。据悉，从上周中开始，苏宁各门店 3C 品类区每日成交率均保持在 90% 左右，绝大部分购买数码产品的消费者，均是为了清明小长假三天出游作准备的。

据了解，受此次苏宁电器“春季家装

节”促销攻势的影响，诺基亚、摩托罗拉、三星等国际通讯巨头纷纷整合资源，除部分机型直降之外，还有时尚手表、精美台历架托等礼品赠送。

环保节能家电更新趋势逐渐凸现

笔者近日在苏宁门店实地走访中发现，目前其店内产品出样、宣传越来越突出环保节能的卖点。李志刚告诉笔者，目前南京苏宁各大旗舰店“绿色家电”的出样率已经达到了 30% 的占比，而这一比例也将逐年扩大，因为这是行业未来的一种必然趋势，希望通过环保节能产品尽可能多的出样及店面宣传，“家电环保化”的意识也快速在国内得到普及。

此外笔者还发现，不少的厂家均已纷纷

推出具有环保节能卖点的产品，如松下新研发的 3 档变速冰箱可使其更高效、更节能、更静音；而海尔首次推出的绿色奥运家电产品，则全部具有环保和节能双重功能。如其最新研发的三超双新风空调拥有 11 项自主知识产权，均采用国际领先的直流变频技术，省电 50% 以上，同时，其制冷剂也全部用环保产品替代了氟利昂，避免了对大气的破坏。此外，一些合资品牌如三星、LG 等也纷纷推出自己的节能环保产品。

另外，针对家有超限使用电器的用户，苏宁特针对此类消费者展开高价以旧换新活动，消费者凭旧家电至苏宁门店即可享受苏宁 2000 万专项置换补贴项目。

千款特价商品 惠战绿城

4 月 3 日，碧沙岗商圈将提前上演“清明小黄黄金周”家电盛宴，棉纺路拓宽改造后，苏宁棉纺路店周围环境大大改善，驾车购物顾客将更加方便。为此，苏宁电器在本周四晚将为顾客奉上一份家电团购的饕餮大餐，届时，千款特价机器不限量，全部敞开供应，所有采购人员亲自上阵，当场议价，保证价格全市最低！

“3 日晚的夜场促销中 5 折、6 折、8 折的商品比比皆是！”据河南苏宁电器营销经理贺小斌介绍，苏宁在启动清明黄金周前启动的这个夜场盛宴，联合了国内外数百品牌，集中了近千万促销资源，意欲全面拉低小黄黄金周家电市场价格，缓解清明期间的客流压力。

据了解，苏宁在此次夜场活动中将全品类参与、全品牌互动，所有商品现场议价，畅销机型全线突破价格底线，不限量供应。名牌电吹风、剃须刀最低 1 元，名牌电熨斗 9 元起售。