

这个版面,您是主角

寻人寻物招领致谢送物助人,需要帮忙,尽管开口。
身边发生的逸闻趣事烦恼悲伤,想找人说说,尽管开口。



请拨本报热线 67659999

请加上本报 QQ407659842, 841164513

稿件、图片请投入本报邮箱: cjj@zzwb.sina.net

郑州晚报招领联盟与读者第二次见面会二七广场举行

众多捡到物品的市民委托本报寻失主

6月14日上午,郑州晚报招领联盟与读者第二次见面会在二七广场举行,活动吸引了2000多人参加,其中100多人前来寻找丢失物品,热心市民送来十几张身份证等物品。同时,本报与《焦作日报》结成合作关系,通过两地互动,更便捷地寻找失主。

晚报记者 董占卿 实习生 陈智/文 王梓/图

市民丢东西知道到哪里找了

活动还没有开始,便吸引了很多市民前来询问。“如果再丢东西,就知道到什么地方寻找了。”一个姓王的女孩说。

记者发现,很多市民一听说丢失物品可以找郑州晚报招领联盟后,纷纷上前索要宣传页。“一页在手,丢物无忧。”一个张姓小伙子说。

联盟会员和市民送来捡到的物品

郑州晚报招领联盟会员、京广汽车站工作人员申伟红早早来到活动现场,把捡到的身份证、学生证等证件递给本报,希望通过这次活动能够让失主尽快找到丢失的物品。“我们车站,经常捡到身份证、钱包等物品,自从成为郑州晚报招领联盟会员以后,通过晚报的报纸宣传和郑州晚报招领联盟网的宣传,大部分捡到的东西都被领走了。”申伟红说,这几个身份证都是上个礼拜捡到的,至今没有人前来认领。

“这是我们捡到的小灵通,已经过去几天了,没有人前来认领。”德化街巡防中队队员卫丽安说,他们在德化街上巡逻时捡到了一个翻盖小灵通,希望失主尽快领走丢失物品。

“以前我们捡到别人的东西,有的通过地址或电话,找到了失主。但这些外地的身份证、没有名字和地址的老年乘车卡等物品,无法找



活动现场,很多市民前来登记和认领丢失物品。

到失主。看到郑州晚报招领联盟举行活动,就赶快把这些东西给送来了。”市民李女士说,这样的活动真好,给老百姓提供了便利。随后,又有几位市民赶到活动现场,把捡到的物品转交给本报,让本报代替寻找失主。

热心市民现场参与当义工

由于前来询问和寻找丢失物品的人很多,德化街巡防队员和部分热心公益的市民便加入了向市民宣传“郑州晚报招领联盟”的行列。“晚报组织这个活动好,为广大丢失物品的市民提供了一个方便寻找物品的渠道,我们也很乐意参与其中,从中感受帮人的乐趣。”郑州大学的一名韩姓女学生说,她回到学校会动员更多的人参与到助人为乐的行列中。

郑州市失而复得网负责人杨先生从报纸上获悉本报在二七广场上举行活动后,赶到现场当义工。“我也是干这一行的,知道失主丢失

身份证后,在办证过程中有一定难度和耗费时间。为了让失主尽快找回丢失物品,避免给工作和生活带来麻烦,我愿意成为郑州晚报招领联盟的会员和义工,帮助更多的人寻找到丢失物品。”杨先生说,下次再举行这样的活动,他将把手中存放的几百张身份证拿到现场让市民认领。

本报与《焦作日报》联动寻找失主

为了拓宽渠道,帮助更多的失主能够尽快找回丢失物品,昨日,本报与《焦作日报》建立合作关系。“我们开设的有‘找找吧’栏目,与郑州晚报的招领联盟一样,都是为了帮助丢失物品的人。”《焦作日报》记者朱颖江说。

两报合作之后,通过两地互动,扩大寻找范围,加快了寻找失主的速度,会更受市民欢迎的。今后,如果郑州市民捡到了焦作籍的身份证等物品,请尽快联系本报,可以通过本报与《焦作日报》的联动,更便捷地寻找到失主。



招领联盟

招领

物品:身份证、车牌

有市民捡到胡鹏的身份证,地址是陕西省长安县郭杜镇乳庄村东三街104号,请失主速与屈涛联系,电话66776495。

有市民捡到李小丹的身份证,地址是河南省许昌市魏都区东大街办事处引龙街48号附6号,请失主速与屈涛联系,电话66776495。

45路公交车长捡到一个钱包,内有三张邮政储蓄卡、一张建设银行卡(姓名范婕婕)、一张身份证(姓名郝帅哲)、一张高等教育自学考试、一张轻工学校卡,请失主速与贾女士联系,电话13803718391。

市民赵先生捡到商水县黄亚光的身份证、银行卡、贵宾卡等物,联系电话13663860702。

京广汽车站工作人员刘琳捡到一个钱包,内有中国人寿保险单,显示名字为付彦辉,工作单位郑州市科技学院,请失主速与京广汽车站联系,电话66776495。

有市民昨天早上在清华园门口捡到一个钱包,内有名叫李纯的身份证、丹尼斯百货的卡、妇幼保健院的卡等物品,请失主速联系刘先生,电话15036174911。

二里岗巡防队员13号捡到五个汽车牌,牌号是豫ABX756一个、豫AV2732两个、豫AKG320一个、豫AGM950一个,请失主速与张先生联系,电话13663845830。

晚报记者 董占卿 实习生 陈智

苏宁强势入驻二七商圈 引发行业三大变数

苏宁二七广场3C+旗舰店在本周末将正式开业,面对苏宁的强势进驻,二七商圈将产生一系列的变化,并将因此产生一系列的连锁反应,苏宁电器3C+模式的领先模式也成为整个商圈向前发展的重要动因之一。离苏宁开业仅有五天时间,中原家电商场一场因苏宁二七广场3C+旗舰店开业而起的变革也将到来。

苏宁电器此番高调进驻二七商圈,不但引起了家电同行的高度关注甚至恐慌,也使上游渠道和相关行业的人士大为关注,而其中蕴藏的三大变数还需我们一一解读!

变数一:家电连锁引发大洗牌!

苏宁进入河南市场三年之后,大举进军二七商圈,而且开出的是目前中原地区规模最大的3C+旗舰店。苏宁目前在全国数十个城市已经开出了近百家3C+旗舰店,并且以其为主力在相应地区取得了优势的市场份额,对当地家电连锁业态的发展也产生了促进作用。

河南苏宁电器有限公司总经理李志刚强调,苏宁二七广场3C+旗舰店开业将有助于提高二七商圈家电连锁整体经营水平,该店将采用最新的3C+营运模式,对产品布局、销售产品结构都有严格的标准。苏宁进入二七广场商圈的目的不是切对手的蛋糕,而是做大这块蛋糕,增加商圈的市场容量,实现二七店年销售六亿元的目标。

一位供应商对此深有感触,对于郑州乃至河南的家电商场而言,目前仍然处于“粗放型”竞争阶段,苏宁3C+模式的引入,给整个市场注入了全新的活力,使竞争向“精细化”竞争转变,即从单纯的价格竞争向综合实力竞争转变,这就使得一些小规模、综合实力不强的专卖店、连锁企业逐渐失去优势,最终退出市场;苏宁进入二七商圈对供应商来说,意义不仅仅是开了一个新店,而更多的是平台的提升,苏宁采用的一系列的新模式,我们乐意和他的开展更深层次的合作,整个商圈的洗牌,对渠道、供应商和消费者来说都是一件好事,竞争最终将回归理性。

变数二:家电零售服务标准重塑!

苏宁二七广场3C+旗舰店开业之后,将成为中原家电商场新的核心,从人员、产品、服务等方面取得全方位优势,而服务标准的全面提升,也使苏宁在商圈竞争中独树一帜。

河南苏宁总经理李志刚认为,苏宁一贯坚持的全自营服务模式以及5S服务标准,苏宁电器此次在开业前夕对服务人员进行系统规范培训,提升了郑州家电行业整体的售后服务水平,重塑郑州零售服务标准。苏宁立足二七商圈不仅仅依靠产品价格,服务也是苏宁手握的另一张王牌,是苏宁在二七商圈的竞争利器。苏宁拥有业内唯一一

支全自营的服务队伍,率先在业内上线全国呼叫中心,包括SAP系统服务模块的开发,这些软件、硬件优势都是其他同行所不可比拟的。

苏宁二七广场店完全按照3C+旗舰店的标准进行打造,服务也是其中的一项重要指标,全部符合5S服务的各项最高标准,即Selection(优选精选)、Saving(省心省钱)、Service(售后无忧)、Solution(整体解决)和Satisfaction(满意体验)五个层面。苏宁二七广场3C+旗舰店拥有超过10万件商品的出样、全开架式展示、SAP信息系统优化成本拥有低廉销售价格、VIP接待区使消费者感受到了最贴心的服务!

苏宁在服务上的大手笔投入和先进的理念势必将对二七商圈形成新的冲击,使家电连锁能够超越同质化的竞争格局,调整重心以消费者为本,在产品价格同质的情况下,争取在服务上给消费者创造更多值得消费的理由,相信苏宁这条“鲶鱼”将带动商圈家电消费服务的全面升级。

变数三:郑州家电消费结构嬗变!

在即将开业的二七广场3C+旗舰店内,你可以发现和传统家电连锁门店很大的区别,有着明显的3C+模式特征,而且是与苏宁全国其他3C+旗舰店实现出样形式和产品出新的同步,而一些元素更是首次在该店体现。

首先是增加手机、电脑、数码三大快速消费类电子产品的销售比重,增加营业面积,增加出样数量,提供丰富的产品线,注重产品与消费者的互动体验!在一楼,全球三大高端数码品牌——索尼、松下和三星将分别在该楼层开出各自品牌郑州首家全开放式出样的形象体验店;三楼手机区域,诺基亚、摩托罗拉、三星等全球知名品牌全线入驻,设立高端形象体验区,并且中国移动还将在此开设郑州家电连锁体系中最大的合作营业厅;同楼层将开设郑州面积最大、出样数量最多、经营品牌最全的电脑笔记本商场,全线采用国际流行的S型展台。据悉,苏宁对真机开架式销售区域安装了最新一代α防盗系统,既便于消费者进行体验,又便于保证商品的安全。

其次是增加家电衍生商品的销售,该店还将经营各个品牌的精品生活电器产品,厨具、刀具等也是首次在郑州家电连锁店中出现。此外,该店四、五楼主要经营彩电、冰洗、空调,涵盖了高中低各个档次的产品,出样品牌和型号数量也是郑州最多的,每个品牌都设置了顶级装潢的展示厅,产品线非常丰富、齐全。

苏宁二七广场3C+旗舰店在中原家电商场首度引入3C+模式,重点突出手机、电脑、数码等品类的比重,对郑州家电商场消费结构的影响显而易见,势必改变目前以传统家电商场为主的消费结构!