

金水区农村成立“家庭养老院”，所有费用政府埋单 孤寡老人有了自己的服务员

怪不得一直愁眉不展的朱佳妞老人最近那么开心，还拉起了二胡

自2006年金水区居家养老服务工作开展以来，全区60岁以上的803名孤寡和空巢老人享受到了居家养老服务。今年5月1日，金水区在继续做好城区居家养老服务工作的同时，开展了农村居家养老服务，所有费用由政府全额埋单，进一步解决了该区农村孤寡老人的生活照料问题，实现辖区所有孤寡老人老有所养。

晚报记者 李丽君

家里有了服务员，孤寡老人心里踏实了

今年67岁的孤寡老人朱佳妞，是金水区祭城路街道办事处小郭村的村民，长期独居的孤独感让老人一直愁眉不展。然而，自今年5月1日起，老人的心情日渐开朗。

原来，老人家里来了个服务员，每天给老人做饭、洗衣、收拾屋子，陪他聊天，老人孤独的心被温暖了。最近服务员又把他接到了自己

家住，老人又重新找到了家的感觉。昨日，他还高兴地拉起了好长时间不再玩的二胡。朱佳妞老人说，以前一个人生活心里很怕自己万一有病不能动了，在家里出个什么事情都没人知道，“现在好了，不用担心了。”不仅朱佳妞老人，该村还有3位孤寡老人也和他一样，有了自己的服务员。

服务员全天候服务，老人可以到服务员家里吃住

据了解，自今年5月1日起，金水区社区服务中心为符合农村居家养老服务条件的39名孤寡老人安排了居家养老服务员。通过一个月的试运行，所有服务对象的生活环境大为改观，生活质量明显提高。6月1日起，金水区将正式向全区农村推广该项服务。

据金水区社区服务中心主任张福敏介绍，城

区居家养老是小时服务制，而农村居家养老服务员是从孤寡老人生活所在的农村招聘，经统一体检合格后上岗，服务内容包括老人一日三餐、烧开水、洗衣（拆洗被褥）、打扫卫生、照料老人沐浴等基本生活类服务，陪医、煎药等康复护理服务，陪老人聊天、心理疏导等精神慰藉服务，协助老人做好生活、安全、救助等相关事务。

所有费用政府埋单，已有39位农村孤寡老人享受服务

不仅可以吃，还可以住，这开销可不小，孤寡老人能负担得起吗？

张主任说，所有的费用都由政府埋单，“我们区的费用都由区财政支出，服务员每月都有300元的工资，老人在家里吃住的服务员还有额外补贴。”“这种社区居家养老模式，可以将

政府、社区和市场的力量集中起来，将家庭养老和社会养老有机结合，成为破解老龄化社会养老的有效途径之一。”自5月1日起，金水区各村掀起居家养老关爱老人的生活热潮，庙李镇、柳林镇、龙子湖镇等已与村里39位孤寡老人签订居家养老服务协议。

符合这些条件的老人可申请服务

据了解，农村居家养老以农村老人群体中无子女、无法定赡养人和因子女智障、残疾等原因导致无人赡养的老人为主要服务对象，采取多种服务形式，积极构建以居家养老为基础、机构养老为补充的社会化养老服务体系，使农村孤寡老人老有所养、老有所安、老有所乐。只要老人年满60周岁，金水区农村户籍5年以上，老人自愿接受服务的都可以申请。



孩子们，这是啥交通标志？

又要放暑假了，孩子们在假期里的安全问题牵挂着很多人的心。昨日下午，交警九大队的民警来到中原区育人双语小学，为孩子们上了一堂交通安全课。

晚报记者 常亮 文/图

河南家电旗舰永乐二七广场店6月21日盛大庆典

无数的障碍等着去突破，我们要有比别人更多自信自强……我们需要整个世界，跟随不是我们的目标……不惧怕一片坚冰，突破……才能继续前行，我们需要给消费者更好的服务、更好的家电、更低的价格，因为，我们是河南家电市场的领军者！

“王”中王 谁与争锋

——实力不在于面积大小，而在于高效的团队



据悉，在6月21日，位于郑州二七商圈的河南永乐二七广场店盛大庆典。在庆典期间，永乐电器将悄然为二七广场店准备的千万元资源全部低价推出，来给消费者实实在在的折扣和实惠，尽领袖企业的责任。作为中原第一大卖场，河南永乐拥有一个由2900精英人士组成的高效团队，这个充满着活力和激情的团队是河南永乐的宝藏，是中原家电市场的领导核心。

销售排名全国第一

永乐人彰显团队精神

6月5日下午，全体河南永乐人在永乐百盛广场店召开了2008年端午节誓师动员大会。在大会上，全省28家门店和九大品类都领取了端午节销售的任务，并立下了军令状，以表明坚决完成任务的决心。

据统计，端午节期间，经过永乐人努力拼搏，河南永乐端午节销售位于集团全国第一。河南永乐从2007年下半年的排名43，经过整

个团队的努力拼搏和进去，从07年12月的十二周年庆到08的元旦，从08年2月份的家电庙会到08年3月的315消费者恳谈会，从08年4月的踏青节到五一黄金周，直到刚刚结束的端午节。河南永乐一步一个脚印的攀上高峰，为整个河南家电业竖立了榜样。这一年的战斗，是一场展示永乐人全面能力，挑战自我的战斗；经过河南全体员工，众志成城，精诚团结，勇于担当和精心准备，河南永乐在以后的销售中依然是中原龙头老大。

在这次“全国第一”的销售中，空调占据河南永乐总销售的50%，占据河南市场的65%以上。同时，健康成为了端午节期间空调销售旺季的最大卖点。其中在健康空调系列中，自动清洁和睡眠功能几乎形成了两分天下的阵势；同时，时尚外观成为决定消费者购买时不容忽视的元素，特别是家用空调机；随着家居设计地风格化，时尚元素大行其道。

永乐演绎会员至尊

精英团队打造空调绿色通道

河南永乐针对消费金额不同的消费者推出三种会员卡：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、活动抽奖等会员专享促销活动。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。

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和列为重中之重，对会员服务体制的完善升级，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。

为方便绿城人民在炎热的夏季能快速的购买到空调，河南永乐特开通了购买空调绿色通道。只要来永乐家电卖场购买空调，将可享受到专人导购、优先结款的绿色通道，为广大消费者节省大量的宝贵时间。

紧跟集团步伐

河南永乐统领中原

2007年，河南永乐在集团的领导下，取得了骄人的好成绩，从销售上来讲，2007年下半年销售同期增长在30%以上；而在国庆节期间，销售同期增长高达90%；在元旦期间销售额也取得了很好的成绩，在元旦当天门店和品类销售同期增长总计均高达54%。特别是在2007年供应商大会，以和谐共赢，拓展2008新辉煌为主旨的供应商大会给中原家电业又带来了新一轮的冲击。前来参会的知名厂家多达16余家，参会的厂商和媒体等各界人士近150人。在会上确立了供应商和永乐团队之间的关系，从原来的冲突不断，话语权随着合并逐步丧失，到确立新的合作模式，供应商得到了极大的鼓舞，以销售业绩带动供应商积极性，逐步确立了双品牌在河南市场的绝对地位。

在2008年，河南永乐要提升成熟门店的销售额，并优化布局，搭建合理人才梯队，构建和谐发展团队；并加大差异化经营，主推销售提升等各种强力措施。保证永乐家电在河南家电市场保持领先地位。

如今，家电连锁业正在以前所未有的速度在全国迅速发展，也让各种家用电器进入了普通消费者家中，河南永乐这个精英团队进一步发挥自身在家电连锁卖场中的优势和作用，为中原消费者提高更加优质、丰富、性价比更高的家用电器，为实现振兴民族企业，给消费者更优质的商品，更完善的服务而不懈努力。