

低保家庭子女上学资助提高3000元

上公办高中由2000元提到5000元 上大学由5000元提到8000元

□晚报记者 张勤 实习生 张青华

本报讯 低保贫困家庭子女考上公办高中,可以一次性获得5000元的资助。记者昨日从市教育局了解到,今年提高了考高中和高校的贫困学生的资助标准,由原来的2000元、5000元分别提高到5000元、8000元。

根据资助标准规定,并不是所有的贫困学生都能享受到资助。受资助的学生必须是郑州市常住户口,已连续享受一年以上郑州市城市低保或半年以上农村低保对象的子女。

上高中的低保家庭子女需要参加今年的中招考试,被郑州市公办高中计划内录取,择校生不能享受资助。

考上大学的低保家庭子女要从郑州市的公办高中毕业,达到所报考院校录取分数线而被高校正式录取。

今年8月25日至9月25日是办理申请资助手续的时间。不论是高中生、大学生,都要到高中学校申请。

申请普通高中资助金的学生,要到被录取的高中学校政教处申请。申请高校补助金的考

生,需要把申请材料提供给毕业高中学校的政教处。

根据规定,补助金不发放到学生手中,而是由所在学校代为管理,用于抵扣学生在高中期间的学费、课本费和作业本费等在校学习费用。结余的部分,可以发放给学生用于其在校寄宿的生活费等,学生毕业前必须将补助全部执行完毕。

25个残疾徒弟靠泥塑挣钱了 “泥人赵”想收老外当徒弟

□晚报记者 李雪 实习生 王阳/文 常亮/图

本报讯 三五成群的小孩子,有的推铁环、有的打陀螺、有的跳羊、有的斗鸡、有的抬花轿、有的跳皮筋,还有的骑马打仗……这组泥塑的“主人”是人称“泥人赵”的赵恩民。昨日,在他的雕塑馆记者见到浓缩了的老游戏。

这组名为《百童戏耍》的泥塑,一共塑造了120个形态各异的孩子,38种民间儿童游戏。为了这组作品,赵恩民耗费了将近3年的心血。

半年前,为了让残疾人掌握一技之长,赵恩民收了25个残疾徒弟义务教泥塑,并免费提供原材料。如今,徒弟们已经能靠这门手艺挣钱了。

出名之后,赵恩民不断接到各种邀请,请他去外地或者国外发展。“我不想离开郑州,我熟悉这里的生活,这里是给我创作灵感的地方。”他说,希望能收老外徒弟,“这样省得找翻译,和外国人交流创作思想不会再打折扣,还能让老外把咱河南的民俗泥塑文化带到国外去。”



泥人赵塑造的儿童形象和老游戏十分逼真。

今日立秋 难消暑气

多吃清爽润肺食物

□晚报记者 马燕

本报讯 今天11时16分是二十四节气中的第13个节气——“立秋”,可闷热的天气并不会因此而减弱。昨夜到今天,郑州雷阵雨转多云,最高温度32℃-33℃。

每年8月7日或8日太阳到达黄经135°时为立秋。立秋一般预示着炎热的夏天即将过去,秋天即将来临。

昨天下午,省气象台首席预报员王新敏介绍,8月份有立秋、处暑俩节气,但8月仍处在主汛期,尤其是8月上旬应特别注意防洪排涝。

武警河南总队医院营养科主任王自勤介绍,立秋时节是急性胃肠炎、腹泻等多发季节。市民应注意调节空气湿度,多喝水,不要在空调房内待时间过长,多吃一些清爽润肺的食物,如梨、香蕉、百合、胡萝卜、木耳、豆浆、蜂蜜等,但不要过分进补,少吃炸鱼、烧鸡。

名优白酒成资本追捧热点

2008年,注定是个不平常的年份。

美元持续贬值,石油价格飞涨,粮食供应紧缺引发国际经济危机甚至暴动,而这直接影响到已经加入WTO的我国经济,引发中国十几年未有的通货膨胀,石油、粮食等初级产品的上涨引发一系列生活消费品的上涨,生活成本日益增高。

股市又如高台跳水一般,深市、沪市双双跌破10000点及2800点,6月份更是创下中国开市以来单月跌幅历史最高纪录,基金、证券市场同样一片萧条。而近几年一直强力支撑中国经济的楼市也引发了系列连锁反应,曾经稳赚不赔的房地产市场出现拐点迹象,尤其在深圳市场异常明显。房地产企业“挥泪”甩卖,投资者资产严重缩水,“断供”现象已经出现,使投资者步入泥潭。

据金融专家分析,中国目前约有1万亿元左右的社会游资,通货膨胀加剧,放在银行贬值,股市、楼市又让人跌破眼镜……2008年,我们该到哪里去赚钱?

一些先行者的践行已经凸现“风向标”的作用,回归传统产业成为一种趋势和必然。

白酒作为中国一项最古老的传统产业,已经焕发出迷人的魅力,“越是中国的,就越是世界的”,中国白酒越发受到社会游资的追捧。一位温州商人说:“过去炒股、炒房、炒物业,现在必须向传统产业回归,白酒作为中国的国粹之一,必然会有大的作为,尤其是中国名酒,更加成

为稀缺资源,已经成为了资本追捧的对象。”

名优白酒成热点

白酒如同奢侈品一样,是消费者身份的象征。在一些重要的商务、政务场合,无言地诉说着客人所受到的礼遇和款待,也就是说,消费者更多消费的是白酒品牌,是能够满足消费者精神需求的物质载体。

同时,随着中国白酒理性消费时代的到来,愈来愈多的消费者开始关注自身健康,关注白酒品牌。这几年,尤其是名优白酒,特别受到消费者的喜爱。“少喝酒,喝好酒”已经成为大部分消费者的共识。

从市场上也能够显现出消费者需求的变化。过去市场上,什么品牌的白酒都能卖,更有甚者,不知名的品牌,几块钱的白酒,通过华丽的包装、昂贵的促销费用,堂而皇之成了好酒,也在市场上火了一把,但现在这条路已经行不通了。五粮液、茅台、剑南春等中国名酒,已经成为消费者的首选品牌。随着白酒产业整合的加剧,这些品牌会愈发强势,中国白酒会最终步入寡头时代。

在河南市场,五粮液锦上添花、五粮液一帆风顺、五粮液陈酿熊猫酒投资招标公告一经发布,竞标热线就一直响个不停,河南各地的酒类强势经销商纷纷咨询竞标事宜,一些房地产、煤炭、建材行业老板也都加入进来。过去是厂家找经销商,而五粮液系列酒却被经销商追着要,一位南阳欲

加盟的经销商道出了心中的疑问:“我手里也有几个二线品牌,但是现在不好卖,消费者都在追求喝好酒,消费的档次也在提高,名酒已经成为了消费者主要的消费对象。五粮液2007年品牌价值407亿元,连续14年行业排名第一,在南阳也特别畅销,这次无论花多少资金,我都要把这个品牌拿下。”

投资名酒也要寻求捷径

河南是全国白酒消费大省,郑州市大大小小的名烟名酒店超过1万家,这些店里都将五粮液系列酒摆在柜台的显著位置。可以看出,五粮液系列酒是每个卖酒场所都不可或缺的产品。“但是如何从五粮液系列酒中脱颖而出,就需要有先进的营销理念融入到产品销售中去。”五粮液河南主要代理商、河南源通酒业总经理蒋文说。

蒋文把终端前移理论运用在五粮液锦上添花、五粮液一帆风顺、五粮液陈酿熊猫酒的销售当中,他将白酒营销从终端场所向终端顾客前移,直接深化了与顾客的沟通,更加便利了消费者的购买和选择,颠覆了白酒销售的传统模式,为投资名酒找到了一条赚钱的捷径。

“终端前移”的本质是将销售渠道的“硬终端”向消费顾客的“软终端”转移;让销售的“硬力量”向销售的“软力量”转移;让销售的“高成本”向销售的“低成本”转移;通过“终端前移”拦截目标顾客于传统终端之外。

蒋文认为,“终端前移”理论重要之处在于选择目标人群,直接通过锁定目标人群,与目标人群建立联系,并且深化关系,把销售做到客户家里。他列举了四种“终端前移”的非常规做法。

其一,战略性终端,即只进星级、火爆餐饮酒店、大型商超等战略性终端展示形象,通过免费送酒降低成本,为大战略实施做好准备;其二,品牌经纪人,建立具有国际化概念的“品牌经纪人”队伍,免费为加盟商进行培训和管理,为经销商多卖产品;其三,高端展示,建立高档的办公环境和五粮液系列酒品牌旗舰店,与消费者形成心灵沟通;其四,商会营销,成立以五粮液系列酒代理商为主的河南名酒文化营销商会,将河南区域名酒代理商整合进来,为经销商提供更多货真价实的高档名酒,使经销商共同发展。

通过“终端前移”营销理论的运用,使投资商能够迅速与五粮液形成利益共同体,快速在各地市场打开局面,从五粮液系列酒中脱颖而出,在传统行业中掘得黄金。

欲了解五粮液“IP理论”营销项目投资分析,新华网、中国营销传播网、中国食品招商网、糖酒快讯等网站均有众多专家、学者、成功商人的观点报道,请在百度点新闻搜“五粮液 蒋文”或“蒋文 终端前移”,即可查阅相关信息。

欲加盟五粮液事业,敬请关注8月7日《大河报》整版竞标公告。