

郑州至新乡城际公交 10月开通

票价尚未确定,初定20分钟一班,设6~7个站点 郑州始发站为汽车北站,新乡为新乡汽车总站

□晚报记者 王菁 通讯员 王毅

本报讯 昨晚从省交通厅道路运输局传来消息,我省第二条城际公交——郑州至新乡城际公交计划于今年10月左右开通,拟定平均每20分钟一班,中途拟设置6~7个停靠站点。郑州至新乡线路全程运距82公里。该线

城际公交将由河南神象城际客运有限公司和新运城际公共交通有限公司共同经营,公司化运作,班次、车辆对等对开。城际公交开通后,现运营的车辆将全部下线,取而代之的是40辆新购置的统一车型、统一颜色、统一标志的宇通大型客车,具体车型为ZK6139HGB。两个公司先期将各新购20台车辆对开,拟定平均

每20分钟一班,以后随着客流量的增加,还将逐步增加班次。

在经营服务上,司乘人员将统一标准,统一招聘,统一培训,做到服装靓丽,航空服务。在站点设置上,郑州始发站为郑州汽车北站,新乡始发站为新乡汽车总站,中途拟设置6~7个停靠站点,以后还将根据群众出行需求,逐步加密

途中公交站点,增设始发站点,最大限度地方便群众出行。票价问题目前省发改委正在协调两市交通部门,最终结果还未确定。

在安全管理上,拟对公交车辆和起讫站候车区、发车区安装GPS安全信息监控系统,对每个运输环节和过程实时监控,保证车辆技术完好,安全行驶,安全到达。

131名“寒门”大学生,一齐来到巩义做客 “终于见到帮助俺的张叔叔了” 资助人张二周说,这一个个都是好苗子,不能被耽误了

“这儿以后就是你们的家,遇到过不去的坎儿了,就回来找我说说,过年放假了也回来看看,叔叔给你们发压岁钱啊!”昨日上午,从我省各个地市赶来的131位大学生相聚巩义。在“蓝天学友会”成立仪式上,他们从素未谋面的张叔叔手中接过每人每年4000元学费。

至此,本报和团市委联合开展的希望工程圆梦“寒门学子”活动完美落幕。民营企业张二周用他“每人每年4000元,连续无偿资助4年”的承诺,“一次性出资57.64万元捐助131位大学生”的行为,给此次活动画上了圆满的句号。

晚报记者 张竟映/文 张翼飞/图



别高兴。

131名学子组成“蓝天学友会”

去年,张二周按照希望工程每人4000元的资助标准,给11个孩子捐助了近5万元钱,今年,他又一下子拿出了50多万元,表示要再无偿资助120个家境贫寒的优秀学子。“现在是上学,回头毕业了找工作,这131个孩子我要管到底的。”张二周说,今后,只要是他厂子不垮,就还会继续尽自己的力量出资帮助更多的孩子读书学习。

学子们在张二周的带领下,围成了6个圆圈坐下,一个挨着一个起立做自我介绍。“咱们今后就是一家人了,都是‘蓝天学友会’的一分子,大家亲如手足,相亲相爱互相帮助。”张二周亲手把钱交到了每一个孩子的手中,一一问着他们的名字。

“厂子赚钱了,多帮几个孩子”

“今年赚钱了,厂子效益好,多帮几个孩子,就是做善事儿积德啊。这一个个都是好苗子,不能因为穷被耽误了。”张二周性子耿直,说话直截了当不会拐弯抹角,用他自己的话总结就是“话说得是有点粗,可理儿绝对没错”。

“是张叔叔给了我继续上学的机会,我一定会好好学习,争取做一个和张叔叔一样能干的人,帮助更多的人。”19岁的女孩子刘鹏今年以616分的好成绩考入了北京对外经济贸易大学。个头小小的她,看起来纤细柔弱,话语中却充满了坚定和自信。

据介绍,在多家爱心企业和个人的支持下,今年“希望工程圆梦行动”在郑州共募集资金146.06万元,帮助了258名家庭经济困难的大学生。

去年受助的11名学子“回家”了

“叔叔好,我是王建龙,去年考上西交大的,咱们通过信,还打过电话,您记得我不?”一大早就从鹤壁家中赶来的王建龙,开学就该上大二年级了,开口说话时,表情略显羞涩。“记得记得,这个名字记得,就是没见过人,对不上号。”身材魁梧的张二周,是个爽朗开朗的汉子,四十岁开外的他说起话来声音洪亮,底气十足。

张二周是巩义一位民营企业企业家,去年,他通过希望工程给11个考上大学却因家境贫寒为筹集学费犯愁的孩子每人提供了4000元的现金资助。他同时表示,这些孩子之后3年的学费,他也全部包了。“知道孩子们的名字,还有他们家庭和学校的地址,就是没见过面。”张二周说,这次是学生们第一次“回家”,看到他们自己特

10月13日至18日 中专第二次集中录取 本次录取分数线不降

□晚报记者 张竟映

本报讯 记者昨日从省招办获悉,今年普通中专第二次集中录取时间敲定,将于10月13日至18日在登封市河南省招生考试学术交流中心进行。

据介绍,今年是普通中专扩招第四年,我省安排普通中专招生规模22万人。第一次集中录取已在8月初进行。第一次录取后不少学校仍有计划余额,再加上新生入校未报到的缺额,我省决定启动第二次集中录取。

省属中专和市属中专都参加本次集中录取,需要提醒考生的是,五年制和3+2仍执行第一次集中录取时公布的最低文化控制分数线,征集的学生要优先录取高分考生。大中专、小中专要优先录取参加高招、中招升学考试的考生,生源不足时可凭毕业证录取新生。第一次集中录取未完成的五年制、3+2以及小中专计划面向全省使用。

为了保证五年制和3+2的招生质量,本次录取不降低录取分数线。五年制和3+2招生计划原则上不作调整,按1:1比例打印录取名册;小中专和大中专实行指导性计划,由学校确定录取比例。招收初中毕业生进行学历教育的省外艺术、体育类学校文化课成绩原则上执行我省中考考试成绩,参加我省集中录取。

急聘

- 售后服务人员5名
- 主管3名

要求:25岁-45岁,高中以上学历,语言表达能力强。待遇:3000元以上。底薪+提成+双休+三金
电话:13592667776、13838111999 王宝丽

聊天交友 情感故事 美妙声动之旅尽在
9600111
网通固话小灵通均可拨打

聘

- 客户经理1名:本科
- 部门主管3名:专科
- 工作人员8名:高中

要求:24岁-42岁,已婚已育者优先。待遇:2600元-4000元,交三金,有双休日。
陈主任:13526825562

中植奇瑞缘何卖的便宜?

【题记】今年7月寒流再袭车市,市场销量连连新低。放眼中原车市,面对严峻的市场形势使出浑身解数以图求存,然在诸多竞争要素中,价格始终还是一把在利不主惠实;消费者购车,性价比的高低,实惠还是他们考虑最多的问题。作为注册品牌奇瑞汽车经销商,河南中植一直注重低价格销售、高品质服务,在广大用户群中颇受赞誉。

河南中植,奇瑞汽车河南A级销售服务商,业界称之为“低价营销”的自主品牌领军者。在中植购车用户都有亲身体会,在中植买车不仅服务好,价格也实在,在在的,省去很多讨价还价的烦恼。河南中植作为省内最大的奇瑞汽车经销商,把产品价格拉到底线,图的是什么?

薄利多销,树个口碑也是赚

“汽车产品的销售利润越来越低,自主品牌产品更是从骨子里透着高深,性价比的特性;但是,酒香也怕巷子深,尤其是靠民族自豪感去搏取国人的支持,在目前已略显无力。”河南中植营销总监在监甘雄在谈及低价营销时说,“两年前,自主品牌专注于国内国外汽车市场,不愿或者不屑于做销量提升的硬仗,是凭借价格这一杀手锏将销量提升起来。2007年以来,随着合资品牌产品线的不断丰富,一降再降的价格也让自主品牌企业备感压力,经销商在销售一线最

感受市场的无情,同一款车型哪家经销商卖的便宜,老百姓就买谁的。中植向来以薄利多销示人,在价格战中从来不会有任何对手,因为让利于消费者永远不会错,树个口碑就是赚!”

壮大自身,发挥差异化优势

2004年,中原路奇瑞汽车旗舰店的成功开业一举奠定了河南中植的江湖地位;2005年,审时度势的中植在北环复制了又一个标准4S店;2006年,河南中植一口气拿下中原汽车交易市场两个最佳位置的展厅;2007年,谋定而后动的中植再次挥出大手笔,投资近千万在西三环圈地50亩建成目前亚洲规模最大的单品牌中植汽车城。经过一系列的跨越式发展,河南汽车营销界的“国美”呼之欲出,标准4S店+大卖场+汽车城的格局,已成为中原车市不可复制的典范。这种多元化店面组合模式让各种类型的消费者都能享受适合自己的贴心服务,差异



化优势降低了企业的运作成本,也为中植持之以恒地开展“低价营销”提供了动力支持。(姚旭阳)

4年中植,献真情
——奇瑞全系车型“冠军价行动”盛大开启

- 1、奇瑞QQ3、QQ6、A1精品小车高达3000元优惠;
- 2、旗云、08款新A5以7000—10000元让利用户;
- 3、东方之子、东方之子CROSS最高优惠12000元。

中植汽车城 0371-67520333
中植中原4S店 0371-67275555
中植北环4S店 0371-67259996

