

首届豫商文化旅游节在巩义开幕

□晚报记者 胡申兵 周炜卿/文 常亮/图

本报讯 9月23日上午,巩义市康百万庄园广场上锣鼓喧天、人潮涌动,“豫商家园康百万庄园”揭牌仪式暨“中国豫商文化旅游节”在此拉开帷幕。

首届中国豫商文化旅游节9月23日至10月7日在康百万庄园举行,活动期间将举办丰富多彩的活动。9月23日至10月31日,举行全国楹联征集活动;9月23日至11月30日,举行康百万庄园文化摄影大赛;9月23日至10月5日,举行豫剧擂台赛;9月27日,举行“康百万——中国豫商代表”

学术高峰论坛;9月24日至10月5日举行“康百万——中国豫商代表”网民大行动,讨论将在大河网举行,网民发表的有价值的评论或者意见,将作为今后“康百万——中国豫商代表”专题手册、印刷品的素材。10月5日,将邀请巩义著名民营企业家齐聚康百万庄园,畅谈他们的财富人生以及创业的风雨历程和人生感悟,探讨如何创业、守业并实现可持续发展。感兴趣的市民,均可参加。

据了解,此次活动的目的在于打造“豫商”这个品牌,今后类似的活动还将举办,进一步向世界展示现代豫商的风采。



豫商文化旅游节开幕,康百万庄园迎来众多游客。

100元办张年卡 一年四季可以游嵩山

□晚报记者 袁建龙

本报讯 昨日,记者从嵩山管委会了解到,嵩山风景区从即日起开始办理价格仅100元的“游览年卡”,为方便郑州市民办理,还在郑州市区设立了多个办卡点。

据嵩山管委会工作人员介绍说,持“游览年卡”可在一年内随时游览嵩山风景名胜区内所有的十几个景点。游览年卡价格还不足嵩山风景名胜区总门票价格的1/5,且不限游览次数,对市民来说的确很实惠。

嵩山是华夏文明的中心发祥地之一,享有“父亲山”和“东方文化圣山”的美誉。今年年初以来,登封市进行了大规模环境整治,嵩山风景名胜区面貌一新,嵩山旅游也释放出了前所未有的“生机”,游客人数不断攀升,今年前8个月门票收入已达1.5亿元,共接待中外游客400万人次。

为方便郑州市民办理“游览年卡”,在郑州市区设立了20个办卡点,市民如果要办理,可以拨打本报热线67659999咨询离您家最近的办卡地点。

千名准妈妈走上舞台秀“孕味”



准妈妈在回答评委的问题

22日,舞台上一个接一个“胖”模特秀身段、展才艺、比才智,还有亲友团在一旁助阵,评委打分。这群“胖”模特是一群“拖儿带女”的准妈妈,正在向公众展示其独特的“孕味”。这是荥阳妇幼保健院举办的“飞鹤奶粉杯”孕妇风采展示大赛的一个场景。

晚报记者 姚辉 文/图

22日,是孕妇风采展示大赛的第一天,保健院走廊里挤满了准妈妈。登台前,她们都在紧张地和丈夫在阅读《孕妇知识手册》。“临阵磨枪,好替妻子回答问题。”荆红亚的丈夫张二斌说,“与宝宝、妻子一起参加大赛活动,对宝宝也是一次胎教,非常有意义。”

比赛开始后,田莉莉走上舞台,边抚摸着腹部边自我介绍:“我丈夫虽然没来,但在我上台前打电话来了,给了我鼓励,我自信我能够晋级。”她回答了3个孕婴知识问题。“基本正确。”评委点评说,她回答的问题还不够准确,需要回家再补补。随后,她跳了《铿锵玫瑰》伴舞的一个片段,利索的动作赢得评委的喝彩,评委打出“晋级”的牌子,她成功地通过“海选”,进入初赛。“‘海选’节目看得多了,心里早就有了底,不怯场了。”田莉莉高兴地说。

据了解,参加“飞鹤奶粉杯”孕妇风采展示大赛“海选”的1000多位准妈妈都来自荥阳市,绝大多数不能晋级。赵丽娜就被淘汰了,可她不愿离开,一直围在现场观看。她说:“我登上舞台时非常紧张,所以在回答问题的环节上失败了。要不是太紧张,我肯定能晋级。”评委经过商量后,决定再给她一个机会,让她先回家认真阅读《孕妇知识手册》,等“海选”最后一天再来参赛。

“这符合我们举办这次活动的目的。”飞鹤乳业财务总监常登海说,飞鹤奶粉坚持“科技创新美好生命的源泉”的企业理念,让每个宝宝健康成长,这次活动是这一理念的具体表现形式,同时展示了孕妇的时代风采。赵丽娜再次参加比赛,她就会更清楚地了解科学孕育知识,让宝宝更加健康成长。

今年十一长假是传统的购物黄金假期,商家自然不会放过十一长假的放量,本周末,中原家电零售大鳄河南国美电器一方面借郑州四大旗舰店德化店、泰隆店、经三路店、金成国贸店十一联袂重张;二则凭借强大的商脉资源,率先与海尔、海信等100家国内外知名厂家结成厂商“降价联盟”;再获总部集采3亿优质资源,素以“价格屠夫”而著称的国美电器凭此天时、地利、人和之势,在十一之前便率先发威祭起“砍价”弯刀,点燃价格大战烽火!

国美“四强”,十一竞价大战之——

厂商降价联盟,拒卖涨价家电

郑州,中原商战发源地,自国美进驻来,以其质优价廉的商品颠覆了郑州家电市场的格局。

100家厂商与国美缔结降价联盟,拒卖涨价家电

9月23日,国美与海尔、格力、长虹、TCL等100家供应商成立“降价联盟”,这次国美集团联合百家厂商缔结降价联盟,并向联盟内成员集采200亿,河南分部获得了3亿元集采资源,同时还有3千万的促销资源,在9月27日—10月5日十一黄金周期间全部释放。在成立仪式上,国美拒绝销售涨价的产品。

针对此次“降价联盟”,青岛海信电器河南分公司总经理李振晓向记者提出自己的看法:“非常欢迎和支持国美此次的降价联盟,这是符合广大消费者利益的市场行为,作为厂家,海信电视会采取技术进一步,

价格让一步,全面调整40寸以上高端平板产品的价格给此次活动。”

面对生产资料、人工、物流等各种原材料价格的上涨,国美与供应商联合成立行业首个“降价联盟”,保障黄金周期间价格最低。国美集团向联盟内供应商集采200亿货源用于“十一”销售,将至少拉低十一家电零售市场价格的25%-30%,满足消费者黄金周期间对家电产品“质优价廉”的需求。无疑,这个十一买家电消费者将在价格上享受到国美提供的“特权”。

此次降价联盟结成的背后,是自国美与制造商信息化对接之后,国美通过B2B平台可以适时看到供应商的库存情况和排产计划,制造商也可以适时看到各类产品的销售情况。国美与供应商进行了ERP信息的全面对接,将双方采购、库存、销售等信息实现实时可视化,降低了整条供应链的库

存,让利于消费者。因为国美深知,只有得到消费者认可,才能够实现“成为世界上倍受尊重的家电连锁企业”这一愿景。

新品井喷上柜,国美绝对新鲜

此次200亿订单的采购中,彩电依旧成为国美的重点采购品类,更是占据了此次采购整体的30%。笔者注意到,国美采购的平板电视依然以42寸以上的大尺寸为主,显然,国美依然看好“后奥运”大尺寸平板市场。

五一黄金周取消之后,今年的十一黄金周显得弥足珍贵。拥有一款最新的综合多种功能的电子装备,必定会让你的“黄金周”变得格外的时尚。诺基亚、三星、摩托罗拉等国内外知名手机品牌携百款最新新品潮流登场,一场时尚狂潮将在国美电器强劲登陆,在十一购物狂欢节中,确保河南国美在促销资源方面进行了充足的筹备,并设置了

丰富多彩的促销活动,电器价格直降惊人,礼品、奖品多到拿不下,一场普惠绿城的低价风暴骤然来临。

“薄利多销”:国美持之以恒的经营策略

没有令人满意的价格,一切都是空谈。作为中国本土出现的极具竞争力的家用电器零售商,国美凭其庞大的连锁销售网络使自己成为中国家电的“低价盆地”,被众多专家学者惊呼为“国美现象”。

事实证明,国美商业战车所到之处,都使当地家电市场发生极大震荡,总是能迅速终结当地家电市场的“价格昂贵时代”。价格越低,走量越大,愿意介入的品类就越多,这次国美联合百家厂商缔结降价联盟,并向联盟内成员集采200亿,这种正向的循环造成了其品类的急速扩展,同时确保国美的价格优势,其强大的议价能力,也为顾客争取到更大的让利空间。

吴绍超

百款潮流新机 抢先亮相国美

为迎接十一大黄金周,国美通讯凭借强大的销售和议价能力一举拿下30亿的采购大单,手机价格全线拉低30%,百款新品劲爆登场,新品占比首次突破50%。

新品为竞争新法宝

据GFK调研报告显示,手机的核心消费群体为19-30岁的年轻一族,这类消费群体对手机的新品关注度大于价格因素。据牟总介绍,从国美通讯7-9月份的销售数据显示,新品的销售占比占到了国美通讯整体销售56%

的比例,而且从7月到9月份新品月度销售占比维持在8%以上的上升态势。从销售数据可以看出,新品在手机商品结构中所占的比重越来越大。对于平均生命周期不到9个月的手产品而言,如何第一时间拿到新品资源将是接下来渠道商提升自身竞争优势的法宝。

百款新品 抢先亮相

50万部新机,百款新品,30多个品牌,一场空前盛大的手机新品秀将在国美通讯隆重上演!采用滑盖设计,内置30万像素摄像头,

支持11倍数码变焦,可进行有声视频拍摄的三星M628,国庆期间购机还送价值50元的读卡器手机链一个。国美通讯包销机海尔V80,24英寸QVGA高清显示屏,130万像素拍照,130MHZ高速CPU,准3G手机,国庆仅售969,购机外赠2G卡一张。摩托罗拉EM30,ModeShift™“魔换”界面,最大支持8GB扩展卡,应用MOTO丽音专利技术,200万像素数码8倍数字变焦,十一期间购机还送2G内存卡一张。诺基亚5320、6210S、2680S,三星

F278、D788、M628、U708、G818E,摩托罗拉EM30、ZN5,索尼爱立信G502C、T303,夏新M600、A530,飞利浦X500,多普达S900, LG KF300,联想E280等最新时尚新品国庆期间足量供应并有超值礼品赠送。

为了第一时间争取新品资源,9月国美通讯业务全面停休,付出这么多,就是让消费者产生一种理念——买新品,就到国美通讯。牟总坚信只要是为消费者考虑的,最终一定会得到消费者的认同。