

(上接 C02 版)

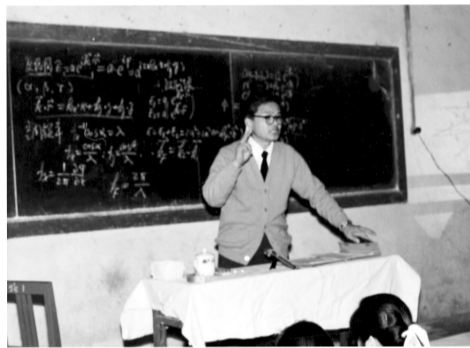
1915年,郑州才开始有路灯出现

1914年前,城市照明一直沿袭传统的燃油形式。直到1915年,“明远电灯股份有限公司”在郑州发电售灯后,郑州老城西关、火车站一带商业性街道上才装有少量路灯。

抗日战争期间,电厂被炸毁,郑州一度变成无电城市。解放战争时期,除国民党行署外,只有大同路、德化街一带有少数路灯。解放后,郑州电力公司成立,装路灯的街道从7条到31条到73条不断增加着,郑州人慢慢远离了摸黑走路的历史。

“记得我刚来郑州的时候,郑州在照明上还很‘原始’,基本上都是白炽灯,又浪费电,照度也不够。不管怎么说,主干道都有路灯了,而支干道要么没有路灯,要么有灯却不亮。唯一好一点的景观就是二七塔附近,以及其他个别装霓虹灯的地方。”崔元日感慨地说,“当时我住在嵩山路上,从我住的地方到单位都还是土路,没有灯,不通公交车,真是应了那句话,马路不平,电灯不明。可如今,你瞧,嵩山路已经是郑州的精品街道了。”

郑州这些年在城市建设和照明上,确实是在不断蓬勃发展,也有很多亮点。艺术中心的照明获得了“中照奖”二等奖,这是河南第一次获得这样的殊荣。



在讲台上的崔元日

光明的故事

晚报记者 苏瑜
实习生 任中敏 文/图



建成后将成为全球最高的钢塔——河南广播电视发射塔

郑州的照明可以打七八十分

不可否认的是,照明是一个城市品位和形象的象征。“郑州市的照明我个人认为可以打七八十分。”

谈起郑州亮化的进程,崔元日回忆说:“高新技术产业开发区、经济技术开发区、郑东新区这些照明工程我都有参与,我的感觉是,当时的领导思想还是很超前的。要讲照明,首先要讲城市规划,不能只看眼前利益,现任规划局长王鹏当年就曾在论证会上说,要考虑到整个城市的点亮,首先点亮中原路,然后是花园路,依次向东,再到未来大道,一直到老107国道,都要一个一个亮起来。当时还重点探讨了城市的定位,这也和照明密切相关。因为对城市的定位不同,所要突出的城市标志也不同。当时讨论的主要是将郑州定位为商贸城还是定位为工贸城。”

“如果说一个城市的昼日天际景观为第一轮廓线,那么城市夜景将构筑一个城市的第二轮廓线,它展示城市功能,表现城市文化内涵,渲染城市自有特色的人文景观和经济活力。因为,城市夜间照明对于促进城市经济发展、繁荣城市文化、营造城市形象,具有不可替代的重要作用。”

自2002年实施夜景照明工程以来,郑州共有1100余幢沿街单位楼体实施亮化改造,夜景灯总数达13万盏,轮廓灯34万米,用电量惊人。为了减少光污染,管理部门已经要求参与亮化工程的单位尽量选用较为温和的光源,进入后半夜后,通过电压控制,降低亮度。

崔元日说,虽然存在一些问题,但不可否认的是,郑州的照明做得不错,可以打个七八十分。

“这几年,郑州市的夏天用电高峰时,每天要消耗4000万~4500万度电,根据推算,其中照明用电在500万~600万度。大力推广、广泛使用节能灯是直接见效的方法。有人做过这样一个数据统计,全国1亿用户,每户如果用1个节能灯,总效益相当于三峡水电站的发电量。”崔元日说,“国外早就开始推广相关政府倡导节能,比如对生产灯具的厂免税,对购买节能灯的消费者进行补贴,促使放弃白炽灯。今年我们郑州也开始着手进行,所有节能灯已全部配售完毕,它们的投入使用,将会节约很多电能。”

(本文未完,请继续阅读 C06 版)

永乐电器金水店 11月8日盛大开业

——得天独厚的地理优势成就永乐精品至尊店



11月8日,河南永乐金水店将盛大开业。位于贸易货栈的金水店拥有着得天独厚的地理优势,独特的区位和方便的交通,让永乐金水店成为高端家电消费者的大本营。这也造就了永乐金水店,成为了中原家用电器的至尊店。

占据制胜位置 永乐金水店销售网络覆盖贸易货栈商圈

在2002年,永乐金水店横空出世,占据了金水区黄金位置,抢占郑州城市新中心坐落之地。6年来,永乐金水店经过数次重装和调整,成为了金水区高端消费品畅销基

地。而金水店周围也由最传统的零星商铺到大型百货商场,丰富的业态类型,灵活的购物路线,人性化的消费空间,开创了中原商业全新的消费模式。加上周边四通八达的交通,充足的停车位,金水店准确的定位,值得绿城消费者期待。

如今,永乐金水店两公里以内有主要省直行政单位,拥有雄厚的行政资源优势 and 便捷的交通网络,这些成为了精品至尊店迅速被高端人群认可的首要因素。

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。河南永乐金水店进一步发挥自身在家电连锁卖场中的优势和作用,为中原金水区的中高端消费者提供更加优质、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。

全力支援金水开业 永乐人彰显奉献精神

11月8日,位于郑州贸易货栈的河南永乐金水店将盛大开业。在开业期间,永乐电器将悄然为金水店准备的千万元资源全部送出,给消费者实实在在的折扣和实惠,尽领袖企业的责任。作为中原高端家电的畅销店,本次开业还将带来大型的买赠活动,层层环节均有好礼相送。金水店本次以全新的面貌展示给绿城消费者,无论是硬件设施、购物环境,还是资源投放和品类架构都是史无前例的,本次根据市场需求的增长,力推人性化,包括细节,都可满足中高端消费者的需求。永乐金水店以自身独有的细腻作风和拥有众多的高端机型赢得了绿城消费者的信赖和支持,同时凭借永乐生活电器自身拥有的强大售后服务体系,真正的为绿城的消费者提供更大的选择空间和服务。

永乐金水店开业演绎会员至尊优惠

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,会员凭会员卡活动,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。

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。

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。