



资料图片

面孔 声音

袁柏仁：登上富豪榜半月后企业崩盘

10月8日，浙江纵横集团董事长兼总经理袁柏仁作为绍兴唯一一位本土企业家登上胡润百富榜，他以身家70亿元，首度入围百富榜。然而仅过了15天，纵横集团就陷入财务危机。12月5日，纵横集团办公大楼里，到处可见前来要债、要债的人。由绍兴市、绍兴县和斗门镇三级政府组成的政府工作组也于当日设立，并在纵横集团现场办公。初步核资显示，纵横集团资不抵债，亏空二三十亿元。纵横集团以生产聚酯化纤起家，陷入财务危机前，43岁的董事长袁柏仁集各种荣誉于一身。而现在为了防止袁柏仁出逃，已对其实施监视居住。 据《上海证券报》

特里谢：全球经济下滑在所难免

欧洲中央银行行长特里谢8日在欧洲议会经济和货币委员会发表演讲时表示，在经历了多年高速增长和价格走高后，即便没有出现金融危机，全球经济下滑趋势也在所难免。特里谢说，由于受到金融市场持续动荡的不利影响，经济前景的不确定性很大。他预测全球经济在未来几个季度中都难以好转。他敦促各国尽快执行银行拯救计划和经济刺激计划，并支持信贷。特里谢4日说，明年欧元区经济将出现15年来的首次负增长。欧盟统计局4日确认，欧元区经济已陷入衰退。为扭转经济颓势，当天欧洲央行将欧元区主导利率下调0.75个百分点至2.5%。 据新华社电



资料图片

退还旅行社质保金，我省标准确定

国内社50%，国际社60%

本报讯 昨日，省旅游局发布消息，根据国家旅游局的通报并结合我省实际情况，我省将向旅行社暂退部分旅行社质量保证金，其中国内社退还比例为50%，国际社退还比例为60%。暂退给旅行社的保证金周转使用期限暂定为两年，即至2010年12月31日，2009年1月底前暂退完毕。 晚报记者 胡申兵

投资近3亿元启动宽带、移动畅通工程 新河南联通有望明年初挂牌

本报讯 12月8日，河南联通宣布，从当天起投资近3亿元，正式启动宽带、移动畅通工程，这也是新河南联通为客户做的第一件实事，到明年5月全部完工。这是自从河南联通、河南网通合并以来，双方的高管首次以新联通的负责人身份高调与媒体见面，标志着新的河南联通重组工作步伐加快。明年年初，双方有望完成整合。 晚报记者 徐刚领

坐飞机免费行李不能超7公斤？

民航总局正对春秋航空拟“缩水”免费项目进行调研

本报讯 就在全国民航市场低迷急于突破之时，春秋航空还在研究拟定取消为旅客免费提供纯水的服务，并对每人免费携带15公斤的行李有意压缩至7公斤，目前中国民航总局正在进行调研，不日将有批复结果。而春秋航空在2005年开航前通过的行李政策为：免费行李15公斤，包括托运行李和自理行李。

对此，经常出差的李玉认为，春秋航空此招在“禁液令”尚未取消的今天，至少对女性朋友出行携带行李带来麻烦。根据安检规定，旅客乘机出行超过100毫升的洗漱用品都必须托运。但是很多女性乘客不可避免地要带化妆品，仅为了托运几件液态物品就支付20-30元的托运费。 晚报记者 王菁

速读

980元，装台主机抱回家 业内人士提醒：低价组装电脑配置低，易出现故障

昨日，市民张健打算买一台组装电脑，原本预算2000元的他没想到花了不到1000元就把组装主机搬回了家。记者走访了郑州市科技市场一些电脑销售点了解到，由于不少市民越来越注重按需购买电脑，部分组装电脑的价格已经跌破千元。

晚报记者 李雪/文 马健/图



一家电脑经营商打出1280元的特价电脑配置清单，还有礼品相送。

市民：980元组装电脑主机搬回家

昨日下午，市民张健来到位于文化路的科技市场，选购了一台价格仅有980元的组装电脑主机。“有时候在公司做不完的工作需要回家完成，想买一台普通配置的电脑。”张健平时只想用这台电脑上网或者写文件，“高配置我也根本用不上，买了也是浪费钱。”张健说，花980元买个主机，再配上显示器、键盘鼠标之类，电脑的总价格也不超过1500元。

其实，科技市场不少电脑销售点都贴出了配置在千元以下的电脑宣传单。业务员更是围着消费者推销：“配机吗？我们店里是市场最优惠的，想配多少钱的都有。”在市场3楼的一排门店，在询问了记者的需求后，一名业务员利落地开出一张配置单，内容是CPU：AMD速龙双核，包含散热器，320元；内存：金士顿1G，DDR二代，50元；硬盘：希捷160G，200元；主板：AMD双核办公专用BHC61，包含声卡、网卡、显卡，300元；自选机箱电源配380W小风扇，180元。

所有配件加起来共计1050元。“现在特价

只需要980元。”该业务员称，单子上写的所有配件保证行货，一年内包换，3年内保修。

商家：便宜是因为配件降价幅度大

问及为何这么便宜，销售人员称：“现在一个200元左右的芯片性能就很好了，内存条的价格已经从三四年前一根近千元降到几十块钱。各种零件的价格都有下降，出现千元以下配置的电脑主机很平常。”

“现在越来越多的市民购买电脑时不再盲目地追求高级，他们多数会主动说明自己需要电脑做什么，只要配置能够达到需求就可以了。”该销售人员说，在低利润的情况下，商家们只能提供更好的售后服务来吸引顾客。

建议：购机不要只图便宜，更要看配件质量

如今，选择组装机的消费者越来越多。记者在卖场内看到，一台学生用的品牌机价位大

概在3000元左右，而选择同样配置的组装机，只要花2000元就能轻松搞定。购买DIY组装机的人相对增多，原因就在组装机可以根据自己的喜好来选择理想的配置，可以拥有自己的DIY个性的选择空间。而且相对于品牌机，组装机价格要便宜得多。

“这种机器CPU的型号不清晰，主板牌子不明了，机箱和电源的牌子也不明了，如果是杂牌的话，质量就不敢保证了。”业内人士张先生说，这种980元的主机配置主要针对简单的办公，上网，玩些小游戏，其他的就不能奢望了。张先生认为，这样一台便宜的组装机，由于配置较低，而且质量难以保证，日常使用中，可能会出现一些故障。

因此，张先生建议消费者要谨慎购买，不要只图便宜，更要看重配件的品质。而且品牌机一般都含有正版操作系统的价格，而组装机装的多是盗版系统，有时会有很多麻烦。

相关新闻

微软XP中文家庭版降价近600元

8日，微软对外宣布，从明年1月起，微软Office中文家庭和学生版2007彩盒包装零售产品的建议零售价格由699元下调到398元，而且这将是永久性降价；从今年12月起至明年12月31日止，WindowsXP中文家庭版的建议零售价格将从960元下调至399元。此外，微软延长建议零售价为199元的Office中文家庭和学生版2007国庆促销产品的销售时间至2009年春节；Vista中文家庭普通版的建议零售价仍为499元。同时，微软从即日起到明年3月31日推出无限制的免费电话支持服务。 据《京华时报》

推广永乐会员制 永乐电器13周年庆典的会员战略

——构筑永乐与会员的心灵之约

2008年，为了增加渠道竞争力，在现今的经济形势下保持高速增长，永乐电器作为专业渠道商在保持低价战略的同时，加强了运营体系的后台建设，通过专业化的经营管理模式，摊薄运营成本，从而更好的平抑商品销售价格，刺激流通。

“向服务要竞争力”！年初，永乐电器喊出2008年的差异化竞争策略，在其他竞争对手还在追赶永乐的网络规模和价格优势的时候，作为行业的领军者，已经开始通过提升服务水平来加剧其核心竞争力，以服务定江山，这其中就包括会员制的营销战略，永乐通过向会员提供各种专享性的门店促销和线下活动，大幅提升顾客的忠诚度，成为永乐稳固江山争抢份额的重要武器。

永乐的会员俱乐部

08年11月2日清晨6:30分，河南永乐会员范丽（化名）与其他二十多名幸运永乐会员共同迎接美好一天的开始。满载欢声笑语的大巴向北京方向疾驰，永乐会员金秋香山之旅就此拉开帷幕。

目前，国内大部分卖场的会员制营销还属于鸡肋，除了累计积分，会员卡本身的附加值很低，往往成为一个形式。显然，永乐电器在会员营销上投入的更多，除了固定的会员特惠

日、独享性的价格优惠，定期举办户外活动，让广大的消费者聚集在一起，增加互动，成为永乐会员制制胜的重要手段，相比短期的销售促进，长期的顾客忠诚度的培养更具深远的战略意义。

异业联盟推动会员改革

08年永乐电器会员制在大力发展积分换礼、积分抽奖、积分抵现金等积分反馈类活动的同时，更加大力度与会员开展情感维系类活动，将“会员俱乐部”的概念灌输到广大会员心中，经过半年时间的推进，与异业商户积极洽谈争取资源，有效利用异业联盟资源与会员进行多维度的接触与交流，获得会员广泛好评。

多渠道的宣传、精心的策划、尊贵的享受为会员提供了精神的愉悦，极大提高河南永乐品牌的口碑。目前，类似的异业合作的规模和深度不断扩大，由于异业商户的行业广泛，色彩纷呈的会员异业联盟活动极大丰富了会员活动内容，与会员多角度、多频次的沟通有效提升会员的忠诚度。关于会员制营销的探索是一项长期的工程，永乐电器将致力于持续不断创新，为提升会员忠诚度、增强会员卡价值、提升公司竞争力进行更加细致的挖掘，将永乐会员俱乐部搭建成为永乐与会员心灵沟通的桥梁纽带。

海信河南老总李振晓表示：鼎力支持国美22周年庆

在国美电器22周年庆之际，青岛海信郑州分公司总经理李振晓表示：鼎力支持国美，首先保证国美货源，畅销品、新品国美首销，在促销上给与大力支持，保证海信产品在国美价格最低，赠品国美专享，签署独家支持。而河南国美电器采购领导透露，国美营运体系、行政体系，也将全力配合，打造全新的海信主推月，对战略合作伙伴——海信，给予最强有力的支持。

海信电器从国美建立之初双方就建立了稳定的合作关系，合作持续近20年，形成了长期稳定的战略合作伙伴关系。海信电器总经理刘洪新也表示，海信与国美合作一直比较好，在国美迎来其22岁生日的时候，海信作为一个长期战略合作伙伴，愿意和国美一起相互配合、共同发展，为整个家电市场健康发展起到良好的带头作用。

青岛海信电器股份有限公司郑州经营分公司在河南国美举办国美22周年庆典活动中，给予了最大的支持，投入了巨额促销资源，河南国美针对海信的大单采购也达到了数千万元。青岛海信郑州分公司总经理李振晓称，海信将采取“高端产品

特价，主流产品降价”的营销策略，联手国美电器，实现岁末终极让利。

据相关资料表明，海信电视连续5年占据了国内平板电视头把交椅。在国内电视市场整体状况不景气的情况下，海信的黑电和白电仍然处于稳定增长态势。特别是在变频空调方面，海信一直走在行业前列。随着平板上游设备，尤其是面板价格的下调，平板电视售价日渐贴近大众消费，海信未雨绸缪，打出低价促销王牌，刚推向市场，立即受到消费者欢迎，销量得到大幅提升。

在河南市场，随着中原老百姓收入和生活质量的逐步提高，中高端家电产品正在逐步成为消费主流。其中液晶电视在近两年成长最为迅速，已经成为家电年度经营活动中新的亮点。家电品牌与家电卖场的合作，将加速平板电视特别是液晶电视的普及。在国美22周年庆典活动中，配合庆典促销力度，包括海信在内的一线国产品牌纷纷降价，率先将52英寸全高清液晶电视价格降到万元以下，降幅普遍在30%左右。河南国美与海信强强联手，为中原消费者奉献本年度岁末终极让利。