

张辉你在哪儿？ 你的父母从山东来找你了

□晚报记者 熊堰秋 通讯员 申建中 方亚娟

本报讯 “儿子你在哪儿，爸妈想你了。”14日中午，一对山东老年夫妇来新密寻找儿子未果，临返乡前老夫妇请求本报帮助寻找儿子张辉。

“同志，能不能帮个忙？”14日中午，一对老夫妇拦住民警赵亚阁，只见老夫妇直抹眼泪，老汉眼里也满是泪水。

原来，这对夫妇叫张东轩和张桂香，是山东曹县人。儿子张辉来新密打工，快一年了没有回家，夫妇俩想儿子，忍不住到新密找儿子，但是儿子已经离开原来打工的地方不知去向。夫妻俩忍饥挨饿在街头徘徊了两天，实在找不到儿子，就打算回家，才发现身上的钱已不够买回家的车票。

在上车前，夫妇俩含着眼泪，握住赵亚阁的手不停地道谢。他们请求记者帮助寻找儿子张辉“就要过年了，很想儿子能回家”。

万元民工工资丢失 “雷锋”出租车司机送回

□晚报记者 王军方 通讯员 王发明

本报讯 “这1万元钱是民工工资，我和朋友坐出租车丢失了，没想到却这样顺利地找到了。”12月16日上午，当中牟县城关镇西街村的杨海松从雁鸣湖出租车公司，拿到失而复得的1万元现金时激动地说。

据杨海松说，15日15时许，他和朋友从银行取出2万元现金，搭乘出租车回到工地后才发现少了1万元。他俩给雁鸣湖出租车公司打电话，叙述了丢钱的经过。工作人员通过电话群呼说明情况，没想到很快就有司机打电话说在车上发现了1万元钱。原来，拉杨海松的司机王振明听到电台群呼，马上停车寻找，最后在副驾驶座和手刹的中间缝隙处找到了1万元。“虽说他们不知道是我的出租车，但我不能要不属于我的钱。”王振明说。



在郑州做钢材生意的老董回报家乡小学

每天给全校师生送个鸡蛋吃

一年多，送出鸡蛋12万多个

给一名师生天天送鸡蛋并不难，给一所学校的全体师生送一次鸡蛋也不难，难的是给一所学校的全体师生天天送鸡蛋。从2007年4月27日起，荥阳市广武镇董庄村的董海元已经给广武镇第七小学的全体师生送了一年多的鸡蛋，算一算也有12万多个了。他说还要再送10年。

晚报记者 姚辉常 文/图

昨日6时30分，广武镇第七小学伙食管理员商作永数好365个鸡蛋，用盆端进厨房交给了做饭的师傅祝运祥，祝师傅认真清洗了鸡蛋，并放进大蒸笼里蒸。

7时20分，鸡蛋已经煮好，祝师傅按照各班的人数，把鸡蛋分成6份，放到塑料盆里交给各班的老师和代表。

7时40分，离上课还有20分钟，5·1班56名学生全都到齐，商香莲老师把56个鸡蛋送到了每个学生手中。

这一幕在广武镇第七小学天天重复。已经有一年多了，全校335名学生、30名教师和职工，每人每天都能吃上一个熟鸡蛋。

“董海元伯伯送的，他每天送给我们一人一个鸡蛋。”昨日，五(一)班的小学生王子豪对记者说。

据该校校长靳玉杰介绍，董海元是从2007年4月27日开始送鸡蛋的。一开始，董海元让邻居王玉田按照学校人数，煮好鸡蛋送到学校里。由于王玉田家离学校二、三公里，鸡蛋送到学校时，已经凉了，从去年9月份开始，改由学校食堂来煮。最近一年多，董海元让卖鸡蛋的商贩往学校里送鸡蛋，一次送够一个星期的量。

这一年多，董海元送了多少鸡蛋，没有人能说出一个准确的答案。

该校的职工樊进文粗略地计算了一下：2007年4月27日至今年秋季开学，全校师生有533名，2008年秋季开学至今是365名，平均每天按照450个鸡蛋计算。这一年多时间，除去节假日、双休日，学生在校时间约270天，董海元送来了12万多个鸡蛋。

“只要我活着，我会一直送下去”

董海元怎么想起给学生送鸡蛋呢？董海元的好友王玉田说，董海元在郑州做钢材生意，有了一定的积蓄，就开始回报社会。

他为村里修自来水水塔、修路，给幼儿园孩子买玩具。2002年至2006年，他给孤儿、家庭贫困的孩子送学杂费等。

2006年秋季，农村学生上学不需要再交学杂费了。2007年春节前，董海元问王玉田等人：“咱们还能为孩子上学做点啥？割

点肉行不？”他们商量来商量去，认为每天给每名师生送一个鸡蛋比较好。

王玉田等人给董海元算了一笔账，这样一年下来就是几万元钱。董海元当时说：“只要老师吃了鸡蛋对学生好，教好学生，学生身体好，将来多出几个有用的人才，那就值了。”

昨日，董海元告诉记者，他一定会努力坚持下去，绝不会受物价上涨等因素的影响“送上10多年应当不成问题，只要我活着”。

校长感言：“他是我校师生学习的榜样”

“这是对我们的鼓励和鞭策。”商香莲老师说，在农村小学任教是很辛苦的事，老师们一与城市小学的老师相比，就有怨言。董海元的义举在广武镇，乃至全荥阳都是少有的。在他的影响下，老师们工作更有动力、更有热情了。

“在董海元的影响下，学生会更有爱心。”靳

玉杰说，董海元的行为体现了乐善好施的精神，对全校师生起到一个示范作用，对从小培养孩子的爱心和社会责任感有好处。这期间，全广武镇搞过几次爱心捐助活动，他们学校的学生都非常积极，捐款数额在广武镇处于前茅。

线索提供 石瑞华 李建文

永乐电器彰显服务“真功夫”

——企业高层回访消费者，探寻家电市场真需求



12月15日，河南永乐电器总经理丁宁和多名专业服务的维修队伍，来到大学路与陇海路附近的席先生家里。在回访过程中，永乐电器专业维修技师们对席先生家的各种家用电器进行了全面的清洗和维护。

据介绍，从08年12月开始到09年1月结束，河南永乐电器将在全省范围内开展“永乐电器进社区，诚久服务送万家”的“向服务要竞争力行动”，河南永乐电器的各部门管理者将亲临消费者家庭了解消费者需求，同时，永乐电器还将派专业维修服务人员对家电进行清洗和维修。

刚刚闭幕的中央经济工作会议强调，要将扩大内需作为保增长的根本途径。而消费是拉动经济增长的最终动力。任何消费都需要两个条件，既有支付能力又有满足需求的物品。目前，国家已出台了总投资额达4万亿元的刺激性内需举措，用于提高居民收入和稳定消费信心；而提供适销的产品则需要企业“问需于民”，敏锐、系统的收集消费者需求的变化并快速推出。在国家“保增长、扩内

需”的宏观调控下，零售企业积极“问需于民”，发掘新内需。有关专家认为，美国金融危机的蔓延对国内家电市场造成两大影响，一是需求减少，二是需求变异，零售企业作为制造和消费的桥梁需要发挥关键性作用，及时捕捉消费者的需求变化，在国家宏观调控下，家电零售企业必须发掘并满足消费者的“真”需求，这样才能达到稳步增长、拉动内需的目的。

作为河南最大的家电连锁，永乐电器将通过两种方式系统地收集消费需求，即遍布全省各地的门店和定期的用户回访活动。从本月起，永乐电器在全省范围内开展为期一个月的用户回访活动，河南永乐电器总经理将亲自带领各级领导团队，组成大型回访队伍，深入全省各地用户家庭，收集消费者的需求，同时倾听消费者对永乐家电连锁卖场的意见和建议。

河南永乐电器作为全省最大的家电零售企业，一直根据消费者需求不断升级服务体系。今年初，永乐电器就提出了“向服务要竞争力”的战略，并推出了“诚久保障”和“家安保”等一系列服务举措，其中在“诚久保障”服务体系中，消费者可根据相关条款享受9天满意保障、19天价格保障、39天退货保障、99天换货保障等服务内容，让消费者购买家电后无后顾之忧。

据永乐电器负责人介绍，河南永乐此次活动还将根据消费者的需求提供空调加氟、清洁过滤网、烟机、灶具、洗衣机维护和清洗；冰箱除霜；电视除尘；电脑系统优化、杀毒在内的8项专业服务。

国美电器泰隆店 本周末盛装开业

刚刚过去的两周里，河南国美凭借“22周年庆”的促销让利活动，极大刺激了绿城广大消费者的消费欲望。超千万元让利、百万赠品……掀起了市场销售的高潮。12月20日国美泰隆店开业大特卖，凭借其服务、低价等绝对优势，必将把国美电器22周年庆推向高潮。

100当作500花

国美电器泰隆店于12月20日盛大开业，恰逢国美电器22周年庆大型促销活动进行到高潮阶段，让利幅度再度升级，消费者在12月20日前打电话预约并到泰隆店交付订金，开业当天订金5倍增值，也就是说100可以当作500花。消费者利用这个机会购买电器，将非常划算。

国美泰隆店领军碧沙岗商圈家电卖场

据笔者了解，国美即将开业的泰隆店，是河南国美四大旗舰店之一。这个店从灯光的设计到产品的陈列都将突显精致二字。现在，消费者的心态日益成熟，70%以上的消费者越来越注重商场的品牌价值，追求更为舒适的购物环境。所以泰隆店开张时在卖场环境上，强调要科学合理地设计卖场环境。它不仅有利于提高卖场的营业效率和营业设施的使用率，还有利于为顾客提供舒适的购物环境，满足顾客精神上的需求，使顾客乐于光顾本店购物消费，从而达到提高企业经济与社会效

益的目的。

这次盛大开张，除了在内外部环境、商品结构、卖场布局、服务等方面有更优秀的表现外，新品和低价将成为开业亮点。国美泰隆店地处郑州传统三大商圈其中之一碧沙岗商圈，是较早进入此商圈的卖场，一直在服务理念、产品架构、促销活动等方面被消费者认可。此次国美泰隆店开张开业，国美电器目的很明确就要通过新的服务礼念、新的购物环境、新的产品架构来抢占市场份额，以此来巩固自己西区领头羊的地位。

诚久服务进万家

自上周末起到明年1月中旬，国美电器将在全国开展用户回访活动和“国美高管进社区，诚久服务送万家”活动。河南国美也将全面开展此项活动，受访顾客将收到国美电器免费的诚信服务大礼包，该礼包包含8项免费服务。免费空调保养，免费空调加氟，免费烟机灶具清洗，免费洗衣机清洗，免费电视除尘，免费电脑系统优化、免费冰箱除霜。

服务是固业良方，而国美在不断提高服务质量方面，更是做了许多有意义的工作，如今国美电器的服务领域涵盖了质量服务、省时服务、知识服务、维修服务四大复合服务类型。通过服务机制的引入，来增强企业的竞争力，已成为国美近年来发展的一个重要因素。