

“两个城市一个家”降价迎击“我把郑州带回家”

时至岁末，通信漫游市场大战拉开序幕

在2008年即将过去的时候，沉寂已久的电信资费市场再度爆发，各大运营商明争暗斗，都在为即将到来的2009年作着自己的准备。而这种暗战的最集中表现就是：围绕着即将到来的春节市场，运营商之间的漫游资费大战不但提前爆发，而且愈演愈烈之势。

晚报记者 祁京/文 吴琳/图



您有问题 记者打听

67655030

—| 通信快报 |—

移动

购买中牟“爱心胡萝卜”

得知中牟县万亩胡萝卜滞销的情况之后，郑州移动决定帮助中牟的农民兄弟解燃眉之急。本周三，郑州移动购买的25吨“爱心胡萝卜”全部运送到郑州。

据介绍，中牟县城关镇小潘庄有着20多年的胡萝卜种植历史，今年的市场格外冷清，5分钱一斤也卖不掉。郑州移动在得知消息后，立即伸出援手。

郑州移动相关负责人表示，该公司正以实际行动彰显勇担责任的社会形象，时刻以服务社会、奉献社会、回报社会为己任。积极关注农村、农民等弱势群体，热心参与重大社会公益活动，以天下之至诚尽物之性、尽人之性，为促进中原崛起、构建和谐社会作出积极贡献。

陈娜

联通

“一键复制”把别人的炫铃变成自己的

今后，联通用户听到朋友好听的炫铃铃声，不用费心到网站或者IVR去寻找，直接在拨打朋友电话收听的过程中，复制为自己的就可以了。

“一键复制”是郑州联通推出的一项快捷炫铃下载通道，用户在拨打对方电话的时候如果对被叫方的炫铃感兴趣，只需按下“#”号键就能将对方的炫铃复制为自己的。

贾雪燕

电信

“天翼”贺新春 手机大派送

为了答谢广大用户对郑州电信的支持，庆祝郑州电信189号段上市，郑州电信将于189放号之日起推出“天翼贺新春·手机大派送”活动。活动期间，所有“天翼”品牌新入网用户、新入网宽带包年用户和宽带包年续费用户，均可参加抽奖活动。抽奖活动每周开展一次，将有机会赢取天翼手机一部，并可免费获赠天翼号码一个及UIM卡一张。详情咨询请拨打10000或到电信营业厅咨询。

朱琳

谁打响第一枪？

“我把郑州带回家”提前露面

出人意料的是，最早挑起战火的不是在电信重组中波澜不惊的移动，也不是正在为移动业务跃跃欲试的电信，而是正处于大整合之中的郑州联通。早在11月，郑州联通就开始推出面向G网、固话、宽带及小灵通客户共同开展以“精彩新联通，畅享新生活”为主题的春节双返市场促销活动。

据介绍，郑州联通此次的活动从2008年11月持续到2009年3月。第二阶段是返乡客户营销，主要内容包括三个主题，分别是针对离郑客户的“我把郑州带回家”主题活动、针对移网固网存量用户的“预存送精彩”全业务联合营销主题活动以及针对回郑客户的“新农村新生活新联通送大礼”主题活动。

其中，每年定期推出的“我把郑州带回家”今年在12月初就提前登场，颇为引人注目。虽然资费标准依然是“在所选择的城市主叫当地及归属地电话0.2元/分钟，在漫游地接听所有电话0.06元/分，功能费2元/月（其他按套餐资费收取）。”但今年该活动出现时间之早，推广力度之广，还是比较少见的。

“今年春节提前了不少，我们的活动自然要提前一些，不过时间上应该差不多吧。”郑州联通的一位工作人员这样解释今年联通提前推广“我把郑州带回家”活动的原因，“而且这是新公司成立之后第一次两个运营主体的联合营销活动，推广深度大一些也是应该的。”

移动全面回击

“两个城市一个家”下调价格

“我们的‘两个城市一个家’便宜多了，接听全免啊。”12月24日，郑州移动黄河路营业厅的一位工作人员对着一位咨询“两个城市一个家”的用户解释说，她告诉对方，今年“两个城市一个家”的优惠幅度和力度都是空前的。

这位工作人员不知道，今年“两个城市一个家”活动的设计发布是直接由集团公司制作的，这样一个几乎被重新设计过的漫游优惠活动的具体内容非常具有针对性：在省内漫游地拨打当地及郑州电话从过去的0.25元/分钟直接降至0.19元/分钟，接听全免。而更大的变化

在于，从今年起，“两个城市一个家”开始可以进行省际城市漫游，“比如你家在河北吧，你申请省际漫游，到河北之后拨打当地电话和郑州电话，就是0.29元/分钟，接听全免。”郑州移动神州行品牌宣传主管张艳红介绍说，即将于2009年1月1日推出的省际漫游是今年“两个城市一个家”最独特的地方之一，这种独有的优惠让移动在漫游资费市场上有了新的杀手锏。而这，或许正是中国移动集团公司要将“两个城市一个家”进行全新设计规划的重要原因，没有集团公司的介入，省际漫游是很难实现的。

谁将加入混战

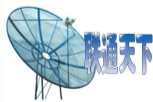
新竞争者即将冲入战局

有内人士指出，移动此次推出的省内漫游降价和省际城市漫游优惠是非常具有针对性的，仅以郑州市场来说，前者的目的在于抑制联通“我把郑州带回家”在“双返”市场上进行扩展，而后者则为打击电信即将上市的天翼189埋下了伏笔。

“天翼上市之后，电信很有可能推出一个10元包月优惠套餐，并且市话长途漫游一个价，而且现在有可能是全国可以实现手机省际

漫游优惠。”这位业内人士分析指出，虽然目前郑州电信的市场占有量还处于成长初期，但从中长期来看，移动宜尽早动手清除“搅局者”，而这也必将引发资费市场的新一轮降价战。

“从这个意义上说，现在漫游资费活动的新变化，或许是明年大战的序幕。”这位业内人士说道，“现在都是全业务运营商，也许明年消费者能享受到的不仅仅是手机费降价了，还会有宽带、固话……”



超级炫铃，不能没有你

小徐使用超级炫铃是半年前的事了，那时候刚走出大学校门，步入工作岗位才两个月的她，根本连炫铃都没用过。“那天正好闲来无事，就约了好久没见的朋友聚一聚。”小张说，她给朋友打电话的时候，听到了对方为她设置的超级炫铃：徐月，好久没联络，最近可好？

小徐一听就觉得有意思，电话刚接起来就问朋友：“你的炫铃怎么弄的啊？还能把我的名字加上去！”

通过朋友的介绍，小徐才知道这个东西叫做“超级炫铃”，是一种在炫铃前加入7秒自我定义语句的新东东。“虽然我这个人一向不喜欢追逐时尚的东西，但这次这个‘超级炫铃’确实打动了我的心。”小徐说，用了超级炫铃以后，变化最大的就是和周围的朋友更融洽了。自从用了超级炫铃之后，小徐接到的电话多了，和

同事、朋友间走得也更近了。而且，我还开始用自己的语言，为朋友们编制属于我自己风格的超级炫铃，弄得周围朋友们也开始疯狂定制了。真想不到一向不爱走在时尚浪尖的小徐，竟然也可以兴起小小的“超炫浪潮”，而且还很受欢迎。

“最有趣的，要属我那个年过半百的老爸了。”小徐说，那天爸爸打电话给她，按他的话说就是：“我还没听到嘟嘟声呢，就听见有人说话了。哈哈……听完之后，还真感动，真是我的好女儿！”

小徐给爸爸设置的是这样一句：“老爸，辛苦了。今儿您和妈妈别做饭了，女儿带您吃好的去，给你们补补。”“听得我是老泪纵横啊，”小徐父亲说，“这次是你大学毕业以来，第一次让你爸我真正地感觉到女儿长大了呀……”

晚报记者 祁京

小知识

超级炫铃

“超级炫铃”是中国联通新近推出的一种业务，只限于联通炫铃用户使用，能在播放炫铃之前播放用户自己编辑的内容。进入超级炫铃网站（网址：<http://www.10159123.com>）输入文字内容，或发送短信A至10655123定制超级炫铃，随后编辑文字内容，系统能自动生成7秒钟语音信息，完成您的超级炫铃音编辑。

“超级炫铃”业务只限于炫铃用户使用。使用超级炫铃时，根据您的与呼叫方的关系编辑超级炫铃来搭配炫铃音乐，以使您更直接、个性、独特地传情达意。比如，可以编辑甜言蜜语配合着缠绵的音乐，向心爱的人表露感情；或者编辑简单的宣传语音，不经意地向呼叫方介绍娱乐、餐饮、商务、气候、新闻等信息，还可以编辑生日、纪念日、节日等语音信息，轻松自然地祝福亲朋好友……