

刚装修完房准备让女友认门,失火了

居民说,是顽童放鞭炮引起的

读者来电 27日,汝河路办事处巡防队员刘源源说:“汝河小区的乔家老三和人处对象,过年就要领回家了,娘儿俩张罗着把屋子粉刷了,上午验收才合格,吃顿中午饭,房子就烧没了。”

记者追访

“计划好的事情,让一个鞭炮炸没了,我找谁赔去?”

27日下午,在汝河小区68号楼,三单元外挂的8部空调主机上布满烟熏火燎的痕迹,四楼以下的阳台玻璃全部破裂,外墙上的砖头、水泥也出现了多处脱落,起火的一楼后院内则堆满了各种杂物。

一楼住户乔先生正在家中收拾残局:“计划好的事情,让一个鞭炮炸没了,现在我找谁赔去?”

乔先生在家中排行老三,今年他处了个对象,已经开始谈婚论嫁。春节将到,他和母亲合计着把家再装修一下,过节时就带对象带回家认门。房子装修了一个月,上午他才和母亲验收过,没想到现在面对的却是被烧毁的空屋。

“老太太72岁了,一家人整天盯着装修,刚歇口气就这样了”

“老太太72岁了,为了儿子的事没少操心,这些天一直在邻居家借宿,一家人整天盯着装修,刚歇口气就这样了。”邻居李女士惋惜地说。

“起火时候,乔家老三正带着母亲吃饭,下午还想把东西重新摆置下,一家人要多高兴有多高兴。”汝河路办事处巡防队员孙国富说,乔家人装修房子时把家什都弄到了后院,当天中午,母子二人正高兴庆祝完工,就接到了后院失



1~5楼都不同程度受灾。

火的电话,赶回时消防队员正在救火,眼睁睁地看着后院的当被烧完。

“一楼到五楼东西两户阳台之间的位置像烟囱,火苗一直往上拔。”孙国富说,由于一楼放了不少棉被衣物,消防队员扑救了20多分钟。

对于乔先生所说的火灾因燃放鞭炮而起的说法,巡防队员说,确有居民反映是顽童放鞭炮引发大火。

晚报记者 汪永森 董洪刚 实习生 李琳文/图

热线一响 记者追访

67659999

您有新闻线索,还可以这样告诉晚报:
QQ: 66534952

东区热线: 60955255

如果您拍到现场画面

发邮件到zkd_tp@sina.com.cn

楼上爆管楼下遭殃 大冷天,穿个拖鞋“抗洪”

读者来电 昨日王辉说,康乐里一居民楼六楼漏水殃及楼下三层居民,大冷天居民们与流水奋战半天。

记者追访

昨日15时40分,在康乐里六厂家属院一居民楼三单元,流水顺着楼梯边沿滴落,楼道内都是积水,上到三层,水声“哗哗”响起。

“水跟泼的一样,半天不见小。”五楼的赵先生说,他当时正看电视,流水顺着墙壁倾泻而下,整个客厅片刻被浇满。他跑上楼发现邻居不在家,于是赶紧报警。“屋里的东西都被泡坏了,墙壁也得重新刷”。

“晚上潮气散开,外孙在这儿该冻坏了,我把他带走住几天。”在四楼奋战的66岁马桂花说,周末,她专程从桐柏北路赶到康乐里女儿家,没想到正带着外孙玩,就发生了“水漫金山”,老太太穿着拖鞋端着盆子忙活了一个小时,还是没能阻挡流水在家里漫延(如图)。

自来水公司工作人员赶来关闭了家属院用水总阀门。建设路办事处巡防队员联系户主刘女士得知,房子已经租人,但对方正在外地。

16时40分,刘女士赶来打来房门,只见物品漂在10多厘米深的水面上,而卫生间爆裂的水管还有水流出。维修后居民开始协商解决被淹的问题。

晚报记者 汪永森 实习生 李琳文 晚报记者 白帽/图



逆势飘红,彰显实力 昨天,永乐电器西南第一店神威立现

——降低消费成本、共同繁荣市场,永乐电器领头联合拉动内需

永乐电器颠覆区域格局 再领消费潮流

在短短的3天里,从永乐卖场里就能感受到今年家电的流行趋势,一些大屏幕的彩电、对开门的水箱和健康系列的空调被越来越多人选择。

37英寸—42英寸液晶电视成为彩电新贵

随着品质生活的来临,更多的消费者在不断的提高自己的生活,从热销的家电中可以看出,液晶电视在2008年经历短短几个月后,从主流的30英寸液晶迅速的转移到更大屏幕的液晶。从陇海路店试营业期间所销售的液晶电视数据来看,37英寸至42英寸的液晶占整个卖场液晶销售的66%以上;电视正朝着时尚化、数字化、大屏幕方向发展,消费者也需要清晰度高、屏幕大、性价比高的产品。

冰洗节能化、健康化备受关注

冬季来临后,北方天气让消费者明显的感觉到了降温,让空调、冰箱、洗衣机进入热销期,成为继大屏幕液晶之后的消费者抢购热点。在开业期间,河南永乐采用大单采购、包销等各种举措降低家电价格,有效的抵制白电涨价。在空调专区,冷暖型空调毫无疑问成为了销售的抢手货;在冰箱专区,消费者在选购冰箱时很关注保鲜功能的强弱,一些温区控制准确、波动范围小的冰箱成为顾客的首选;洗衣机能否杀灭和抑制细菌,是消费者选购产品时考虑的首要因素。

3C数码时尚化、

个性化成为永乐卖场亮丽风景

根据最新数据统计,3C数码商品的使用率已达37.7%,随着数码商品的普及,对于数码相机、电脑、MP3、3G手机等高新商品,消费者更追求新颖的外型、时尚的潮流和多样化的功能,以满足其对高品质生活的追求。在陇海路

店众多知名品牌齐聚一堂,数码类有消费者熟知的索尼新款数码相机DSC-T200、佳能新款照相机EOS-400D、JVC摄像机GZ-HD7等07秋季新款成为流行产品。

会员制在西南区域
让消费者尝到更多甜头

永乐电器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,从而整体提升消费者满意度、创造会员价值及树立永乐品牌形象。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。

完善的售后举措

让永乐电器陇海路店拥有绝对优势

一方面,永乐电器拥有如此低的价格,同样拥有了相对其他卖场更完善和优质的售后服务。同时,河南永乐在全省各地推出了精品旗舰店,积极致力于为消费者提供放心、满意、舒适的购物环境和完善的售后服务。

深夜千万资源再汇集

陇海路店元旦开业,再惠绿城

12月28日深夜,永乐电器紧急召集了各大厂家代表,连夜确定元旦开业千万资源。永乐电器陇海路店元旦开业期间,将会有很多最优惠的中高端家电产品亮相,在价格上绝对以进价以外,通过大单采购,连续谈判,永乐电器陇海路店还将根据临近春节的消费特点,筹集更多的赠品资源,加上价格再降20%以上,让绿城消费者在元旦开业期间率先享受到春节旺季最为优惠的价格。

国美采购50亿平板电视 猛“砸”元旦市场

随着元旦和新春佳节来临,国美电器和全球优秀家电制造厂家新一轮的家电采购达到了顶峰,国美电器家电业务中心总监赵瑞杰透露,截至目前,国美已经完成了50.5亿的平板电视的备货任务,其中国产品牌康佳、海信、TCL、创维、长虹,和合资品牌夏普、三星、LG、松下、日立等的采购量,超过了往年的200%以上。

平板电视“价格战”一触即发

元旦、春节都是彩电每年销售最重要的季节,今年尽管受大环境变化的影响,但是国内旺销季节仍没有改变。今年国产电视品牌销售特别活跃,价格也再创历史新低,真正做到了质优价廉。

笔者从国美获得最新消息,国产康佳一款32英寸液晶电视,在年初的价格是5000元以上,在09年元旦期间将会直降到2990元以下,一款42英寸的液晶电视也会降到4000元左右,而这款电视的年初价格高达10000元以上。

在强大的价格攻势面前,夏普、三星、日立、LG、飞利浦等外资品牌,也开始积极制定新的价格策略。夏普公司副总经理刘伟说,价格战将是今后推进平板电视快速流通的主要工具。为了尽快完成彩电的流通,夏普在价格优惠20%的基础上,将再次加大新的资源投入,进一步提高夏普液晶电视的竞争能力。据三星内部透露,在元旦期间,三星的液晶电视在现在的价格基础上,将再次降低500—1000元以上。另外日立、LG、飞利浦等众多外资品牌,也在大幅度调低产品价格。

国产平板电视核心竞争优势
显著提高

中国的平板电视由于研发起步落后于合资品牌,长期以来,在市场竞争中,国产品牌常常处于被动地位。但是最近几年,尤其是2008年国产平板电视研发已经成熟,核心竞争力迅速增长。

笔者了解到,自2007年以来,国产平板电视在两年时间内,通过技术创新,优化供应链,降低采购成本,优化分销渠道,实现了生产成本的稳步下降。国产平板电视的价格和年初相比较,已经平均降低了50%,为历年降幅最大。另外,随着彩电流通渠道的快速发展,也加快了国产平板电视的发展速度。

国美电器副总裁李俊涛说,国产平板电视在国际化竞争中崛起的第一个因素是国内平板电视的研发技术在不断成熟,国内平板电视模组、元件生产技术已经达到了国际先进水平。现在康佳已经能够生产出厚度只有3.5厘米的液晶电视,海信刚刚研发的新品节能达到了30%。第二是,平板电视屏的采购成本大幅度降低。12月15日大陆和台湾实现“三通”,大陆近期又大单采购了20亿元台湾生产的平板电视屏,从而使国产平板电视生产规模显著增大,生产运输成本大幅度下降。第三是国美和国内平板电视战略合作进一步加强。国美现在在全国拥有1300家门店,为平板电视在进一步优化渠道、集中平台、降低营销费用、和加速流通等方面,发挥着非常重要的作用。2008年平板电视在国美的销量将达到400亿以上,比2007年的增长了120%。