

## 新郑到郑州城乡公交换新车

□晚报记者 王军方

本报讯 15台崭新的城乡公交车于26日开始在郑州和新郑之间投入运营,票价、线路均不变。

据了解,新上的15台城乡公交车替代了15辆老长途车,新车有40个座位,车内十分宽敞,电视、空调、暖风等设施一应俱全。截至目前,郑州和新郑之间运营的客运车辆达到了70台,发车间隔时间为9分钟,票价均为7元,运行线路不变。每日早上5时50分,分别从新郑汽车站和郑州汽车南站对发,最晚车次为20时。

新郑市运输公司一王姓负责人提醒乘客,新公交车在新郑汽车站西边的新郑市运输公司院子里发车。

## 新密尖山大峡谷看冰瀑奇观



一场寒流袭击中原大地,一场小雨夹雪28日凌晨悄悄落下。昨天,新密市尖山乡钟沟村大峡谷再现冰瀑奇观,吸引不少游人前来观看。

据尖山风景区管委会有关负责人介绍,每年12月到第二年2月,尖山乡钟沟村大峡谷都会出现罕见大冰瀑,引来众多游客和摄影爱好者前来观赏。

一位曾前来考察冰瀑的专家称,尖山境内风景区多峡谷,这些峡谷较为狭窄,阳光不易射进来,里面的气温要比其他地方低,山涧溪水不断滴落,就形成了蔚为壮观的冰瀑美景。

晚报记者 熊堰秋 通讯员 王炎军 文/图

## 周六,少林寺再施腊八粥

□晚报记者 袁建龙

本报讯 昨日,记者从少林寺获悉,2009年1月3日是农历腊月初八、佛成道日,少林景区将联合少林寺院举办“腊八喜施粥,慈心会少林”的公益活动。届时少林寺将举办祈福法会,少林药局要一日施粥,少林景区将邀约登封市部分特殊群体到景区免费一日游。

农历十二月初八,民俗谓之“腊八”,民间有吃“腊八粥”的习俗,古已有之,《礼记·檀弓》就

有“腊八粥”的记载,它的来历与佛教有关。

相传佛陀在菩提树下修行,在6年苦行中,每日仅食一麻一米,后接受牧羊女供养的“乳糜”(一种混合稀粥)而恢复体力,从而彻悟成道,这一日正是腊月初八。后人不忘他所受的苦难,于每年腊月初八吃粥以做纪念。“腊八”就成了“佛祖成道纪念日”。佛教传入我国后,各地寺院也盛行起了煮粥敬佛的活动。

据创建于金、元时期的少林药局保存的古医方资料,记载有“少林五行腊八粥”的秘制

法。少林寺自去年起就按照禅医古例,精挑细选粳米、糯米、薏米、黑米、五行豆(红豆、黄豆、绿豆、黑豆、芸豆)、莲子、红枣、百合、桂圆、枸杞、山药、山楂等原料,熬粥施给前来少林寺的游客和登封的敬老院及孤儿院。

腊八节当日,少林寺还将举办祈福法会。少林景区还将邀请登封市一部分特殊人群到少林景区免费观赏少林冬日景色。

释永信表示,此次向游客施粥,在推广禅医养生理念的同时,更是在布施一份慈悲心。

■《现实版红旗渠正在开挖》新闻追踪

## 4名大学生骑车来到北庄村要上山帮助挖山洞

□晚报记者 周炜卿

本报讯 本报报道了巩义市涉村镇北庄村为摆脱世代代吃水难的困境,村民在艰难困苦的条件下,开山凿洞引水的事迹后,在社会上引起强烈反响。

郑州大学的4名大学生看到报道后深受感动,上周末,他们从郑州蹬着自行车来到北庄村,他们背上干粮和水来到山上,非要帮助村民挖山洞。他们说就是帮助挖几块碎石也行,以表达对村民的敬意。大学生刘国民说:“我们知道林县人民修建了一个红旗渠,但从来没有亲眼看到过穿山凿洞的真实现场。你们太坚强了!”

25日,巩义市主管农林水的副市长刘振带领有关人员来到北庄村黄家山引水隧道施工现场,他要求水利局尽快立项,从资金、技术上给予援助和支持。他表示,一定要想方设法帮助北庄村把引水隧道打通,彻底解决北庄及周边村庄1万多人的吃水问题。

涉村镇镇长杨红伟在看到报道的第二天就和有关人员一起带着猪肉、鸡蛋、挂面上山犒赏施工人员,并表示:“你们往前推进100米,我就来慰劳大家一次。”

## 香烟论斤卖,一斤7块钱

本报讯 香烟有论盒卖、论条卖的,您听说过论斤卖吗?昨天,记者在新密市来集镇街头采访时发现,一位老汉在卖散装香烟,一斤7元钱,最长的一根香烟有半米多。

昨天上午,在新密市来集镇的集市上,沿街摆摊的一位五六十岁的老汉用手抓着一把香烟吆喝着:“香烟论斤卖了,7块钱一斤。”他身边围着三四个人,不停地拨拉着老汉面前一个蛇皮袋子里的东西。“都是正规烟厂生产的,不用拔拉,你拿一截尝尝,好吸了就拿。”老汉说。

一名男子取出一截香烟,点燃猛吸了几口,品了品味儿说:“还行,跟10块钱的帝豪味儿差不多。”他让老汉给他称半斤烟,他像挑豆角一样,挑出了一根最长的,这根烟有半米多长。

“这都是武汉卷烟厂生产的香烟,只是还没顾得上切成一段一段的。”老汉说。买烟人在蛇皮袋里果然扒出了一些带过滤嘴的香烟,上面印有“黄鹤楼”字样。记者问香烟是怎么从烟厂里弄出来的,老汉不肯透露。

“3块5毛钱,买了一大兜,要是装成盒,5盒都装不了这么多,这烟虽然不好看,自己抽很划算了。”卖烟老汉旁边的一位商户说,这些烟都是烟厂在生产时破损的,不宜装盒外卖,有人通过关系低价弄出来卖,也就是挣几个辛苦钱罢了。

晚报记者 熊堰秋 文/图



卖烟老汉说:“都是正规烟厂生产的,抽了再买。”

手机叫板水货价格 电脑最高让利30%——

## 元旦国美 3C 产品底价阻击水货

近年来,市场上的3C产品在价格上越来越大众化,同时各种实用超值的功能也不断推出,这使得3C产品成为消费者日常更新换代最快的家电商品,也成为商家在岁末年初销售的必争之地。今年元旦将至,笔者走访了国美电器总部副总裁牟贵先,就消费者关心的国美电器在元旦期间3C产品促销力度,及新品推出等问题进行采访。

据笔者了解,本次国美手机产品销售的目标群体主要是16到40岁的人群,根据他们的需求,喜好订购了相应的产品,例如深受年轻人喜欢的LG冰激凌手机,索爱W595手机,以及中年成功人士青睐的MOTO 1600正红色手机及Nokia N95限量版商务机型等等,其中,大多数产品是首次在中国大陆销售,国美1300家门店也将首销的价格与香港持平,做到了最大限度让利消费者。

除了吸引眼球的新品推出,本次国美对于已上市产品的促销力度主要体现在赠品的回馈,及新推出的“配置全套通讯装备”的活动,提高了赠品的价值、质量和实用性上成为

其元旦促销又一大值得关注的地方。另外电脑、数码相机也联合各知名厂家进行联合让利,通过签名售机等活动拉低整体价格。

行货手机“叫板”水货价格

本次国美电器元旦3C促销专场将推出20万台促销机型,并有20多款手机新品登陆。在香港空前火爆的LG冰激凌手机,以其独特的机身颜色和小巧简洁的造型深受香港年轻人士的青睞,本次国美将全国首销此款机型,并以同香港地区同等售价1680元叫板此款市面上的水货、港行价格,真正做到让利消费者。同时在国美首销的还有Moto 1600正红色手机,喜庆的节日气氛和超强的商务功能必将使得本款手机成为成功女士的囊中物,另外针对时尚消费者推出的索爱W595和针对成功男士推出的Nokia 古铜色商务纪念版手机也将于元旦期间在国美全国1300多家门店全线登陆。而针对中低端消费者国美也推出了不少物美价廉的特惠型号手机,价格最低下探到数百元。

为每个消费者配置全套通讯装备

除了低价让利,国美此次手机促销还将赠品提升了“档次”,据牟贵先副总裁透露“本次国美针对300万像素以上部分经典手机备够了1万个价值1380元的柯达数码相机相框,为的是让手机的照相功能更好的发挥,让消费者在辞旧迎新之际将经典的照片珍藏,留下美好的回忆。另外专门为音乐手机配置的5万个高保真立体声蓝牙耳机也将会给消费者带来真切的听觉享受。”

而本次国美针对部分单电单充、没耳机、没皮套等配件的手机,提出“为每一个消费者配置全套通讯装备”的服务理念,让购买手机的消费者也能一次性的获得必备的手机配件,为消费者省钱省力。

厂商战略合作拉低电脑价格30%

据笔者了解,此次元旦促销活动,是国美与惠普达成战略合作协议后的首次联合让利活动,本次协议的主要内容包括:惠普中国区的新产品将首先在国美遍布全国的1300多家门店同步上市;元旦期间,惠普全国总经理及各分部总经理将在国美全国门店签名售



机;双方共同加大促销力度,综合让利10%到30%,做到新产品赠礼多,已上市产品优惠幅度大。

另外,戴尔、东芝、华硕、联想等厂家也联合国美推出40多款新品供消费者选购。

据笔者了解,目前国美经营惠普、戴尔、IBM、苹果、东芝、三星、联想等一线品牌,并与之建立长久的合作关系。“国美已成为一个集成数码、PC业务的专业化IT渠道商,相比集散式的IT商场,国美在店铺覆盖率以及规模上更具优势,可以为消费者提供更多的专业性服务。”国美相关负责人告诉笔者。

## 河南国美 荣获“2008年度河南最佳雇主企业”荣誉称号

2008年12月27日,国美电器河南分部行政总监杨莉、人力资源部经理廖越,受河南省人才交流协会组委会的邀请,在郑州市科技馆参加了由河南省人才交流协会、河南电视台、天基人才网联合主办的“2008中原人力资源发展年会”,组委会通过对河南省各大企业的薪酬激励、工作氛围、发展机遇、影响力、工作稳定性、企业文化、工作环境、领导魅力、企业创新等诸多方面的综合考量,最终评出九大行业27家最佳雇主,河南省国美电器有限公司

在贸易、批发、物流、运输行业,以自身独有的优势,荣获“2008年度河南最佳雇主企业”荣誉称号!

此次评选活动以企业人气排行指数为重点,全面展示企业对广大人才的吸引力和影响力,评选过程极为严密!在评选活动中,河南国美广大忠实客户,积极参与网络投票,给予了河南国美最大的支持和公正的评价,在贸易、批发、物流、运输行业中,河南省国美电器以15006票的支持率高居榜首!

“诚信保障”服务让消费者购物不后悔

国美推出了“诚信保障”服务,明确规定消费者在国美购买产品可以享受9日“满意退货”、19日“价格保障”、39日“退货保障”、99日“换货保障”等服务措施,被业界称为目前家电行业内最高级别的服务标准。由于推出“诚信保障”服务并确定有效执行,使得国美的忠诚度提升10%,表面的损失换来的是更多的销售增长。

其实,“诚信保障”服务的推出,得到了众多消费者的信赖。为了给消费者提

供更多、更好的满意服务,国美在此次购物狂欢节的大型促销活动中,联合众多知名厂家,在诚信送服务、送大礼,服务面对面的基础上,同时将自己的服务全面升级,针对部分会员开展“高管进社区,诚信服务进万家”活动,为顾客提供全方位的免费家电维修、维修服务。获得了消费者一致认可,同时经过登门拜访,及时掌握消费者的需求动向,这将有利于国美电器进一步向消费者提供完善的服务,引领行业服务水平向下一个高度迈进。