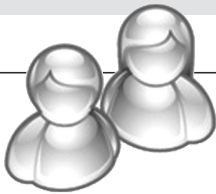


这个版面,您是主角

身边发生的逸闻趣事烦恼忧伤,想找人说说,我们倾听。
拍的照片、画的漫画、写的博客,尽管发来。



请拨本报热线 67659999

请加上本报 QQ407659842 群号 7738277

稿件、图片请投入本报邮箱: cjj@zzwb.sina.net



读者留言板

老人义务给机动车擦挡风玻璃

韩先生:在文化路和东风路交叉口,有位老人拄着一根拐杖,每当红灯的时候,他就走到机动车前给别人擦挡风玻璃。我原本以为他是乞讨的,可是每次看他擦完后,转身就离开,并不见他跟车主们要钱。希望能让更多的人知道他,并且去学习他。

二马路汽车站附近小店找假钱

常先生:前几天,我一个朋友从外地坐车到二马路汽车站,在附近一家店里给我打电话去接他,电话才打一分钟,店主就说11元钱。更可气的是,朋友当时没零钱,就给了店主一张50元的和一张1元的,店主找了4张5元的,两张10元的。那时候都晚上8点多了,朋友也没注意看钱就放进了兜里。第二天,我和朋友去买东西时,老板说是假钱,我朋友一看,正是前一天晚上打电话找回的钱。把兜里其他找的钱拿出来一看,全是假钱!希望大家以后小心,别再受骗!

300米长的夜市,影响通行

网友“红袖添香”:东风路郑州轻工业学院附近总堵车,原因是许多小摊占道经营。信息学院路与东风路交叉口的夜市摊前后有300米,真叫一个长,前几天我路过时,50米的路走了近半小时。

王李寨村胡同占道经营严重

张先生:棉纺路向西500米建设银行斜对面路北通向王李寨村的小胡同,每天都有很多卖菜和卖水果的小商贩占道经营。本来胡同就不宽,路不太好走,现在走这条路很浪费时间,希望有关部门能管管。

晚报记者 詹莉莉 实习生 桂银 整理

关于“堵车费”,市民有误会

网友打车经历引发讨论,复习“等车5分钟计费”规定很有必要

00主题

本周群主 李丽君

出租车实施时距共计费标准已有一段时间,昨日,晚报QQ群网友就等车5分钟开始计费展开讨论,许多人理解为堵车后5分钟开始计费,实际情况是这样的吗? 晚报记者 李丽君 实习生 杨甜甜

一位网友的困惑:等车的钱是咋收的?

秋天的雨:大家是怎么理解出租车时距并计收费的?我一直以为是堵车的时候停车超过5分钟开始计费。前两天,我从家打车去嵩山饭店,在嵩山饭店还有200米的地方,车子打表显示12元,在那里我让司机等了一下去自助取款机上取钱,上车时发现已变成13元,然后司机开车,正走着,计价器又跳到了14元。

我很不理解,就问司机。他解释,第一次的一块钱是停车超过8分20秒计费的费用,第二

—— 解读 —— 郑州出租车收费时距并计具体方法

起步6元,每公里单价1.5元,含2公里,每666米加价一次,每次加价一元。从12.01公里开始加收单程费用(每公里2.25元),变为每444米加价一次,每次加价一元,以此类推。

当车速小于等于每小时12公里时(遇到红灯停车也要累计计时),除继续按照里程计费外,开始时间累加计费,累计时间前5分钟不收费,5分钟后,每累计200秒(3分20秒)加价一次,加价1.0元,即第一次计时加价点为8分20秒,第二次计时加价点为11分40秒……

今日QQ主题聊预告

火车票实名制增加社会消耗吗?

昨日《瞭望》刊文称:如果实行火车票实名制,几乎所有的火车站都要扩建改造,不说场地受限,仅扩建成本就必将是巨大的。在铁路运营紧张的情况下,实名制不仅不可能减少社会消耗,反而使手续更加繁琐,增加了中间环节的工作量。此外,还可能影响人流疏散,加剧人群滞留,出现安全隐患。

这种观点,大家认同吗? 欢迎发表看法。

读者小调查

“又是一年春来到,满城尽带黄金甲。”昨日,一位读者发来风趣打油诗,形容那场刚刚离去的风沙天气。近日,对于本报提出的“郑州出沙尘天气的原因”调查,不断有读者打进电话参与讨论,对其“把脉”,并开出各自的“治病良方”。 晚报记者 詹莉莉 实习生 桂银

“把脉”:砍树和城市建设是主因

“风沙天气是砍树和城市建设造成的。”搞

“把脉”沙尘天气,市民开“药方”

土地工作的郑先生解释说,尽管每年都在植树造林,但树木成材很慢,成活率也不高,加之城市建设占地情况较多,大片绿色植被被高楼大厦取代,土地缺少了植被,沙尘就会日益严重。

郑大的小田认为,前段时间降水少,因此大风一起,树上、建筑物上长期累积的灰尘随风而落,造成了“下沙”现象。

“开方”:多种树,少动土

家住兴华南街的老张告诉记者,防治

沙尘,最关键的是处理好源头问题——工地一定要经常洒水,作适当的防护,把尘土减少到最低。另外在城市外围多栽种一些高大树木,市区也要多搞一些绿化措施,平日多洒水。

“多种树,少动土。”网友“足球上篮”提议,应多种些灌木丛,做好城市规划,少毁树。如今郑州到处都在施工、挖沟,天空总是灰蒙蒙的,要注意多洒水。

苏宁电器花园路中环店、大学路店 4月25日同期开业

全国家电连锁领袖品牌苏宁电器,河南苏宁电器总经理王军日前透露,郑州花园路中环店、大学路店两大门店已于上周同时启动了重装开业程序,4月25日将迎来开业。王军强调,花园路中环店、大学路店两店同开标志着苏宁电器也正式掀起了五一黄金周重大节日促销。据悉,这也是河南家电连锁业界首创两店同开的纪录,为家电连锁标注了新的行业标杆。

两店同开 开创行业纪录

昨日,笔者在走访河南苏宁时获悉,苏宁电器正在全员投入对花园路中环店、大学路店两个门店进行重新装修,施工进度已经基本接近尾声,4月25日将迎来盛大开业。据悉,苏宁电器此次两店同时重装开业也创下了郑州家电市场新的行业纪录,为河南家电连锁标注了新的标杆。两店同时开业,无论对于行业,还是普通消费者来说,无疑都是开启五一黄金周家电行业优惠先锋的“重型炸弹”。河南苏宁电器总经理王军表示,花园路中环店、大学路店重装开业是河南苏宁2009年首度启动郑州连锁规划,意在引进新的终端营销理念、进一步美化购物环境、优化品牌和产品结构,在五一黄金周重大消费节点为郑州家电消费者献上一份大礼;能够创下行业纪录,是苏宁电器综合实力的体现,同时也是苏宁电器进驻河南四年来的积淀的结果。

重金投入 提前引爆黄金周

王军表示,苏宁电器花园路中环店、大学路店两店抢在4月25日重装开业,目标非常明确,就是要利用开业强大的资源优势,提前释放能力引爆五一黄金周,这是苏宁电器五一黄金周序幕,同时更是苏宁电器抢占2009年五一黄金周家电市场的重要组成部分。资源的投入和保障是苏宁电器同时启动两店同开,并揭开五一促销首战的信心所在。目前,两店已经全面展开前期预售和宣传工作,开业期间将全面启动赠礼、返现、抽奖、来就送等多种活动形式,预存一定金额的家电购置基金翻倍使用的项目已经在一周前分别在两店同期展开。苏宁电器有关宣传资料显示,开业期间光临两店前100名消费者无需购物即可免费领取食用油一瓶;购单件商品满500元及以上即可参加抽奖,最高可以赢取时尚折叠自行车一辆;预存翻倍活动分为三个台阶,预存50元当100元、100元当200元和200元当400元,核算结果显示能够享受近5%的直接优惠,力度明显。笔者在苏宁电器设在花园路中环店的预存受理现场还看到,该活动很受消费者欢迎,参加该活动的消费者络绎不绝,其中参加200元当400元的比例较大,占据50%以上。现场一位孙女士告诉笔者,她前期在苏宁电器购物的时候也参加过类似的预存翻倍活动,一台电器产品相对于其他人可以多享受50-200元不等的优惠。

美的空调先声夺人 “低价保值”备受追捧

——专访郑州美的销售公司总经理张崧

从上周的隆隆造势到周末销量井喷,美的上周在今年的空调市场中又打出了一个漂亮的突击。大放“价”面前,美的把保值的诚信演绎得近乎完美,而市场营销新层出不穷和营销力度的之大,让在空调市场竞争中见惯了大手笔的笔者也不得不感叹:今年的空调市场竞争,没有最激烈,只有更激烈。

对于自己一连串得意之作的面世,美的郑州销售公司总经理张崧近日接受了笔者的走访。

从年初开始,美的空调就开始大手笔推出自己的营销新套路,从最初的打折买空调到空调的期货保值概念,再到上周提前放“价”引爆市场和这两天轰动一时补差的落实,让美的出尽了风头。谈及这一系列动作的初衷,张崧说:说到底其实是为了消费者能够更好地享受优质服务,而不用像以往那样在五一期间买了空调却要等好长时间才能安装,延误消费者的使用时间。美的之所以在空调的淡季就开始发起一系列的连续动作,就是要把集中消费提前释放,让消费者能够得到更及时、更优质的服务。而做如此大手笔的营销,美的在产品、技术、资金、服务人员的储备方面都做了充分的准备,这也是今年美的如此高调的原因。

而对于美的空调此次推出的“低价保值”活动,笔者也是实地到卖场进行了走访。正在二七苏宁店购买美的空调的李先生目前在一家外资企业任职技术工程师,自2000年就旅居海外,刚刚回国4个月,目前

正在装修新居,李先生表示:“我一直对家庭电器的选择很挑剔,美的‘低价保值’活动深入人心,前几年在国外工作的时候就发现我们国产品牌美的是最响的一个,在海外颇有口碑。‘低价保值’不仅体现了一个品牌对自身品质的强烈自信,更是对社会和消费者的一种诚信承诺,我由衷的为我们国家有这么诚信的品牌深感自豪。当前促销花样太多,美的推出的‘低价保值’很直接很实在,就是为了保证了消费者的利益,我没有任何理由选择其他的品牌。”

美的提前放“价”彻底提前引爆了黄金周,众多品牌也是纷纷跟进,但没有任何一家像美的一样敢承诺“低价保值”,更为难能可贵的是美的针对上周的阴雨天气还推出了20元的的士费,真是想到消费者的心坎上去了,连见惯了大促销场面的笔者也是不无感慨美的诚信举措是如此之大。

同时张崧也对美的提前放“价”做了必要的说明:传统的7天假日,可以从容安排旅游、购物和娱乐,但是在三天情况下,已经不能满足三项了。群众的消费习惯会发生重大变化,在变化面前,谁能够适应这个变化,谁就能取得市场的先机。而且提前购买可以解决安装不及时、服务不到位等各种现实存在的问题,总而言之,消费者是第一位。

最后,张崧还透露:“这次行业首创的保值概念,得到了中原消费者的好评。这让美的有了更坚定的信心。有了消费者的鼓励和支持。我们将投入更大实惠和更好的产品回馈消费者。”