



玩转五一 进入倒计时

平顶山所有景区五一期间免门票

□晚报记者 胡审兵

本报讯 4月25日上午,平顶山在郑州举行旅游推介会,宣布五一3天假日期间,该市所有景区(点)免收门票。这是我省首个在五一期间实行景区免收门票的省辖市。省委常委、宣传部部长、副省长孔玉芳等为旅游直通车开通现场剪彩。

鹰城发放1亿元旅游消费券

同时,平顶山还发放36万张价值1亿元的旅游消费券,发放范围是平顶山市及郑州、洛阳、许昌、漯河、周口等城市,及省外北京、上海等城市。持券游览13家景区可享受门票八折优惠。为确保五一期间游客安全,该市在一些景区游客爆满时将及时疏导,其中尧山景区,由于最大容量只能容纳1万人,达到安全容量时,

将及时提醒和疏导游客到其他景区游览。

开通郑州至鲁山旅游直通车

五一期间,平顶山市专门为省会市民设计了香山寺——下汤温泉度假区——鲁山大佛景区——尧山两日游线路。同时,为方便绿城市民前去旅游,该市旅游部门当日开通了郑州至鲁山的旅游直通车,初期计划每周二、四、六发车,试运行一个月后转入常态。

——【五一出行连连看】——

本周天气

30日前后我省有阵雨

据省气象台发布的最新气象资料显示,本周我省以多云到晴天为主,周降水量略偏少,周平均气温略偏低。30日前后,全省多云转阴天,大部分地区有阵雨或雷阵雨。 晚报记者 马燕 实习生 李猛

铁路客运

北京杭州方向卧铺紧张

上周末,郑州火车站迎来了今年五一火车票的预售高峰,目前北京和杭州方向卧铺比较紧张,但是因为北京、上海方向的动车组开行较多,运力仍很充足。预计5月1日郑州车站发送旅客将达到10万人。4月30日~5月3日,4天发送旅客预计将达到35万人,日均将达到8.7万人。 晚报记者 辛晓青 通讯员 刘世忠

公路客运

五一期间团体票九折

记者昨日从郑州交运集团获悉,今年五一郑州所有公路客运班线办理团体票均可享受九折优惠。另外,郑州交运集团客服中心正式运行,客服电话96269全天24小时开通。为方便郑开两地群众出行,从4月28日起,增开郑州汽车西站至开封汽车东站城际公交班线。发车时间为早7时30分到19时整,每半小时发一班车,票价9元。 晚报记者 王菁 实习生 杨桂芳

火车旅馆 我省第一个

昨日,我省首个用废弃火车车厢改造而成、演绎乡村文化旅游主题的“火车旅馆”在黄河岸边丰乐葵园风景区正式亮相并投入使用。火车旅馆设有“四人间”、“十人间”、“二十人间”等不同标准客房,有的车厢还设有上下铺。据悉,最便宜的床位为每人每晚50元。

晚报记者 胡审兵/文 张翼飞/图



▲旅馆服务员在车厢入口处引导游客进入火车旅馆内参观体验。

▶第一批旅客中的两个小姑娘兴奋地进入火车旅馆内,她们躺在松软舒适的床铺上,十分惬意。



郑州曲梁服装城裤业批发市场5月1日开业
现房商铺每平方米5200元可返租5年
现房公寓每平方米2180元可返租5年
商铺每月租金30元、公寓15元每天有20班公交车
电话: 0371-66618155 66618133

单业种单日销售近 300 万 新玛特郑州总店成功“掘金” 高端



一位颇具实力的高端消费者竖起大拇指,盛赞此次“高端对话”为消费者和高端品牌架起一座桥梁。

□晚报记者 冯刘克

“对话”城市精英,“掘金”高端消费,五一黄金周前的最后一个周末,新玛特郑州总店的五一冲击波第二波在人们的关注中完美的落下帷幕。

据该店内部人士描述,4月25日,郑州的许多商界巨子、工商名流、时尚一族齐聚新玛特郑州总店。27个知名品牌酒会,名品、名表、高档餐厨,国际一二线品牌在向顾客展示其高贵、奢华的品牌形象的同

时,也为顾客提供了琳琅满目的商品和丰富的促销大礼。这次针对高端客户群的营销活动取得极大成功,仅25日一天,该店一楼的国际名品的销售额就有近300万。

该店总经理孙亚杰说:“我对这次营销的效果非常、非常满意。我认为,从营销的角度而言,这次活动成功的意义和价值甚至超过上周的单日销售破千万。”

当日,在大商新玛特郑州总店登喜路旗舰店等专柜内,都可以看到专门摆放的点心、水果,已经盛上的红酒,一场酒会正在静候贵宾光临。据悉,25日,该店共有27个重磅品牌举行了这样的高档酒会。而且,比较贴心的是,一位销售人员告诉记者,并非只有品牌的VIP顾客才能参加酒会,所

有现场光临的顾客都可以参与。

知名品牌Ein的负责人表示,作为服务城市精英阶层的供应商,这次营销中提供的商品都优中选优、经过千挑万选的,因此才能够提供给大家最时尚、最奢华、最经典的产品,因此可以说本次营销活动聚集了中外名品,能够入选的品牌都是重量级的。

据该商场副总李敏介绍,新玛特郑州总店的这次营销活动的一个重要主题就是“三重营销”,即针对重点品牌、重点品类和重点消费群做足功夫。该店的业种经理、招商经理要全部亲自上阵,打电话、发邮件通知重点品牌VIP顾客,并全程陪同消费。从消费者的反应来看,活动完全达到了预期效果,25日一楼国际名品的销售额接近300万,许多参与活动的重点品牌单日销售都突破20万。

“上周我们的时段营销固然是一种创新,但仍没有脱离折扣、赠礼等传统模式,是一种浮在面上的营销方式。4月25日这种抓重点、抓高端的精准营销,是我们的首次尝试,真正体现了新玛特郑州总店的营销内涵和营销功力。昨天的成功,为我们商场树立良好的社会形象有着不可估量的价值。”26日,孙亚杰表示。

“这次营销活动,我们最大的收获就是口碑。国际名品的销售额证明,我们真正得到了高端消费者的认可。”该店商品部部长聂亚的看法与孙亚杰不谋而合。

先是一场狂风暴雨般的时段营销席卷绿城,一小时销售业绩过两百万,后是一场针对省会重点消费群的高端盛宴掘金“富人圈”,新玛特郑州总店的五一冲击波已经抓牢了郑州消费者的视线,接踵而至的五一期间的大手笔营销又会呈现何种精彩?我们且拭目以待。



以登喜路为首的27个高档品牌为本次“盛宴”做了较高的定位诠释。



促销期间不忘学习充电,因为该店于世界读书日当天举办该店学习年启动仪式。