

河南移动3G青年突击队系列报道一

2009年2月28日,郑州3G工程的首批1400个基站的安装和开通工作全部完成,成为全国的3G建设之中最快完成基站建设的城市。

面对TD-SCDMA这一自主知识产权的创新典范,河南移动的建设者们克服了工期紧、任务重、施工难等困难,用一个多月的时间,完成了过去几年的基站建设和开通任务。在全国二期3G工程28个城市中率先完成基站建设。在建设3G的过程之中,河南移动TD工程建设青年突击队起到了至关重要的作用,他们以“困难面前有青年突击队员,青年突击队员面前无困难”的豪迈激情,以“敢于攻坚克难,勇于挑战自我”的拼搏精神,在TD网络建设中展现河南移动青年突击队员的风采。



一个大年三十往外跑的丈夫,一对近在咫尺不相见的夫妻 “微波卢”的3G情结

“微波卢”升级

从“微波卢”到“TD卢”,卢宁和同事们在创新中建设3G

“我们干这个工作,接触的设备成千上万了,都是人家外国的技术标准,中国产品最多是个代工的,现在有我们自己的东西,大家都想,一定要建好3G基站。”卢宁说。

虽然有了建设中国自主3G基站的雄心,但建设难度依然不小,由于是一个全新的技术标准,不仅设备是陌生的,TD建设的方式和流程也基本上是全新的,而要求极为迫切的工期又决定了必须在工作上有大的创新。为此,卢宁和同事们一起创造了很多基站建设的新工作方法。

TD的设备发货是基站建设的基础,如何尽快准确、及时地把近千套设备发到各个基站上,成为决定工程建设进度的关键所在。为此,卢宁他们开发了一种全新的送货模式,使每天的送货数量达到了40个基站的水平。更为难能可贵的是,没有出现一起配错站的情况,在记者采访过程中,几乎所有环节的工作人员都对这样的配送工作竖起了大拇指。

而卢宁参与制定的TD基站开通流程,则打破了过去基站建设的条块分割,一次性的把所有参与设计、建设和维护的单位放在一个统一的流程下,这在全国的3G建设中都是一个首创。郑州移动工程建设部的负责人说,在整个3G基站的建设过程中,许多像卢宁这样的技术人员都在创新中完成了一次升级,“现在大家都

开始叫我TD卢了,微波虽然还在,3G更为重要嘛。”对于自己在3G建设中获得的成长,卢宁这样总结道。

五楼和七楼

虽然在同一栋楼上办公,卢宁和妻子却很少能见面

“有了3G之后我最大的愿望?当然是弄个有视频通话的手机,看看他天天都在忙什么。”卢宁和妻子郭文娟同在一栋楼上办公,一个在五楼一个在七楼,却很少能见面。说起这一点,作为妻子的郭文娟半是埋怨半是开玩笑的说,要买个随时能看到丈夫在哪里的3G手机,“其实我也知道,他天天忙得不可开交,为了3G建设,也是应该的。”郭文娟说,因为3G建设,就连大年三十卢宁都没有在家过。

整个春节期间,卢宁一天也没休息,白天,他带着同事外出查勘微波路由、解决现场发现的问题;晚上,他又回到公司整理工程资料和各种报表,申请开通电路的数据,和同事们一起制订第二天的工作计划。“几乎天天如此,她都睡了一觉了我才回家,搞得她没有一天能休息好的。”说起这事,卢宁感到很愧疚,他说,等3G开通之后,他也要和大家一起享受一下3G生活,带着妻子去自己小时候生活过的新疆去度个3G假期,“到时候我准备走到哪直播到哪,把我们中国的大好河山用3G手机让大家饱览一遍。”

“现在最大的愿望啊,那就是带着媳妇出去转转,回趟老家,去下新疆。”说这话的人叫卢宁,河南移动TD工程建设青年突击队队员,郑州移动工程建设部无线专业技术主管,主要负责新建郑州地区基站设备调配、安装、调测和开通工作,由于精通微波传输,人送雅号“微波卢”。

晚报记者 祁京

空前低价 普惠全城 永乐电器“五一”家电价格再降30%

五一黄金周绝对是一年中的关键时段,任何一次“价格战”的实质就是各家电卖场商品资源的一场比拼。对于消费者,也是期待了很久的出手的黄金时刻。

河南永乐负责人向笔者透露,今年五一黄金周,河南永乐备货10亿元,50万特价机、百万台赠品,将以单品直降、大规模赠礼、VIP回馈、联盟巨献、银企互动等活动,将全场商品价格平均下调30%,率先打响五一家电大战。

策略一:厂商联合打造“五一特惠周”彩电、空调降3成

近日,永乐电器协同夏普、索尼、日立、三星、LG、创维、海信等国内外著名彩电供应商以及海尔、美的、格力、三菱电机、志高、松下、海信、奥克斯、日立、科隆、LG、长虹、格兰仕、大金、三星、三洋、春兰、TCL等多家空调供应商达成一致,自五一假期开始起,永乐卖场销售的彩电、空调等优势品类将低于市场平均售价30%以上。

据永乐负责人介绍,此次五一家电商品销售价将成为今年上半年的最低点,供应商将在永乐推出大量超低特价商品,这些商品都远远低于其他卖场的平均售价。

策略二:单品直降 追求透明

“今年五一,要降就来真的”。永乐负责人说,今年五一永乐主打的策略是“单品直降”,

实实在在给顾客实惠。32寸、42寸等主流平板平均价格降低了40%,空调价格跌至5年前,最低跌破1000元,特价商品数量充足,空调、彩电、数码、电脑、冰箱等品类的特价商品均有多个品牌参加,例如某品牌的特价空调,IP冷暖空调的价格售价在1000元以下,这款空调的库存有近千台,保障了消费者

的购买。

策略三:热门商品 3G上网本火爆预售

今年五一黄金周,消费者在永乐可以先体验到众多新产品,中国移动炙手可热的“G3”上网本在永乐开始火爆预售。4月28日起,移动G3上网本海尔3G上网本X105L、联想3G上网本昭阳MIOW、惠普3G上网本MINI1000、方正3G上网本、清华同方上网本、戴尔上网本均可在永乐各大卖场预订。预订期间,还可享受存50当100的优惠活动。

策略四:夜市提前放“价”

目前,很多消费者既希望享受节假日购物的实惠,又不想放弃外出旅游或探亲,针对消费者的这种困惑,永乐电器为广大消费者举办了丰富的家电夜市,提前让消费者感受和享受道五一的节日气氛以及优惠,夜市时间4月30日晚持续5个小时,给广大市民提前放“价”。对于消费者来说,家电夜市不失为明智之举。

永乐负责人告诉笔者,在夜市活动中,消费者可享受比市场最低价低2%-28%的团购优惠价。在享受团购价的同时,累计满1万元加999元送摩托罗拉E6手机、满1.5万元加599元送美的IP空调,满2万元只需加99元即可赠送32英寸液晶电视一台。

策略五:夜市淘宝实惠多

“淘宝”是现代都市时尚代名词,永乐电器将这种时尚引入到家电当中,令人耳目一新,同时“淘宝”优惠力度更令同行咋舌,空调、彩电、冰箱、洗衣机优惠10%;厨卫优惠20%;手机、数码、电脑等3C产品优惠5%;小家电也不甘示弱优惠50%庆五一,这种看似“天上掉馅饼”的美事,只要你去夜市逛逛肯定让你碰上。



大商新玛特郑州金博大店

特别营业时间
4月30日-5月2日 (9:30-23:00)
5月3日 (9:30-21:30)

璀璨升华

钱玩转

活动时间 4月29日-5月3日

全场400品牌

99元现金换200元活动礼券

金博大店会员顾客消费积分10000分换200元活动礼券

金博大店会员顾客

消费卡内3999分换50元(指定时间段) 元现金礼券

298个畅销品牌现金部分再享5倍积分

礼券不限品牌全场通用

进口表

满3000元赠400元(特例品除外) 元现金礼券

礼券不限品牌全场通用

全场顾客尊享

购物满额赠8重赠 万元礼券/笔记本大抽奖

知名品牌大型特卖会全场1折起

地点: 北门广场 时间: 4月29日-5月10日


Lapagayo
Calvin Klein Jeans
veken 黑羽家纺


Fordoo
鹿都男装


adidas
JOEONE
九牧王


CAMEL ACTIVE

冷餐酒会 格致豪情 舞动霓裳

Buffet reception

4月30日 18:00-23:00 餐会地点: 3F
5月01日 16:00-23:00 餐会地点: 2F

垂询电话: 800-883-6661 团购电话: 0371-69322088 会员专属热线: 0371-69322000