

# 纪念五四运动90周年大会举行

胡锦涛吴邦国温家宝贾庆林习近平李克强贺国强周永康出席 李长春讲话

据新华社电 纪念五四运动90周年大会4日上午在人民大会堂举行。胡锦涛、吴邦国、温家宝、贾庆林、李长春、习近平、李克强、贺国强、周永康等党和国家领导人出席大会。

中共中央政治局常委李长春在大会上讲话。李长春深刻阐述了五四运动的伟大历史功绩。他指出，五四运动孕育了爱国、进步、民主、科学的伟大五四精神，成为激励全体中国人民为实现中华民族伟大复兴而团结奋斗的宝贵精神财富。

李长春强调，党和国家事业发展离不开青年。在新的历史条件下，当代青年要进一

步弘扬五四精神，按照胡锦涛总书记提出的要求，把爱国主义作为始终高扬的光辉旗帜，把勤奋学习作为人生进步的重要阶梯，把深入实践作为成长成才的必由之路，把奉献社会作为不懈追求的优良品德，切实肩负起时代赋予的光荣使命。

会上，青年学生代表、北京大学学生会主席张度，青年职工代表、上海航天局第804研究所高级技师苗俭，青年农民代表、内蒙古自治区奈曼旗白音他拉镇满都拉呼嘎查党支部书记席宝力皋，青年知识分子代表、“星光中国芯工程”总指挥邓中翰先后发言。

## 我省表彰优秀青年

秦胜军等20人成为第十三届“河南青年五四奖章标兵”

□晚报记者 李雪

本报讯 5月4日上午，全省各界青年纪念五四运动90周年大会在省人民会堂隆重召开。河南青年五四奖章、新长征突击手、优秀共青团员、模范团干部、五四红旗团委等先进集体和先进个人，全省各条战线先进青年典型及省各族各界团员青年2000余人济济一堂，纪念五四运动90周年，庆祝五四青年节。会前，徐光春、郭庚茂等领导同志亲切接见了参会代表。

会上，授予秦胜军等20名同志第十三届“河南青年五四奖章标兵”，授予毛志文等60名同志第十三届“河南青年五四奖章”，授予王绍锋等196名同志“河南省新长征突击手”荣誉称号，授予杨思宇等485

名同志“河南省优秀共青团员”荣誉称号，授予马聪峰等88名同志“河南省模范团干部”荣誉称号，授予共青团中牟县委等17个团县(市、区)委“河南省团建工作先进县(市、区)”荣誉称号，授予巩义市永安街道办事处团工委等107个基层团委“河南省五四红旗团委”荣誉称号，授予郑州市金水区南阳新村街道办事处绿城社区服务站团支部等156个团支部“河南省五好团支部”荣誉称号。

当天，共青团郑州市委在郑州师专举行“传承‘五四’精神 勇担时代重任”郑州大学生主题团日活动。省委常委、市委书记王文超观看了郑州师专、中州大学、黄河科技学院的大学生“五四”红歌会节目，并与大学生亲切座谈。

## 郑州至台北直航固定包机 昨日首航

每周一执行一班，郑州起飞时间为上午9点



副省长张大卫向旅客赠送首航纪念品

□晚报记者 王菁 通讯员 杨现利 文/图

本报讯 昨日9时整，南航一架载有158名乘客的波音737-800型飞机，满怀着河南人民对宝岛台湾的期盼从郑州新郑国际机场飞向台北，标志着郑州至台湾地区两岸固定客运包机的开通，架起中原与台湾间的“空中直通桥梁”。

昨日南航开通的郑州至台北直航包机，初期为每周一执行一班，航班号为CZ3037/8，南航河南分公司使用最新引进的波音737-800型飞机执行，使旅客更加安全、舒

适，也更环保。航班从郑州起飞时间为每周一上午9点，11点30分到达台北，12点30分从台北返回，15点10分回到郑州。

昨日，搭乘此次航班的多为老人，他们多是前往台北探亲访友。在旅客登机前，副省长张大卫特意一大早赶到机场，来到首航飞机下迎接机组人员，送上鲜花和河南省人民的嘱托。随后，张大卫来到候机楼旅客候机厅，向旅客送上首航纪念品雨伞，并与乘坐首航的旅客进行了亲切交谈。

据悉，南航在5月份首航期间的航班上推出了大量折扣机票。

# 大营销战略轰动河南商界

□晚报记者 冯刘克

本报讯 这个五一小长假的郑州商界，是“新玛特时间”。

仅4月30日一天，新玛特总店的销售额就达到了1800万，随后几天的销售也是居高不下，热度惊人。据了解，该店五一促销期间推出了满200送300、满300送410、满400送520三档大力度返券活动，以及包括劳力士名表、苹果电脑在内的大抽奖，两项传统的促销手段受到广大消费者的热捧。从这几天该店的销售情况来看，返券仍是吸引、刺激消费者的有效手段，仍让消费者得到了真正的实惠，大范围的抽奖活动更是实实在在，让消费者感受到了购物之余的大惊喜。价值4万余元的VERTU手机对于广大消费者来说还是具有超强的吸引力。

该店的五一营销活动锋芒毕露，在郑州百货市场上一时风头无两。在经济低迷期，该店能够出奇制胜，创造商业热销的奇迹，这一“逆市飘红”的成功营销案例，除折射出郑州商业市场本身的刚性需求外，也印证了得当的营销策略、丰富的商品、优质的服务仍是企业出奇制胜的法宝。能够“冷市热销”自然值得称道，其背后所暗示的一个企业审时度势，顺势而行，逆境求存的能力更是令人深思

### 大格局成就大营销

先手占得先机?低价赢得市场?业内对该店的成功原因看法不一。在副总经理李崧看来，最重要的原因只有一个：“我们有宏大、周密、系统的五一营销计划。”

记者：有人认为，这次新玛特总店的五一营销计划是一次突发奇想，单纯地为促销而促销，算是针对竞争对手的一次价格战，请问这是新玛特总店的目的所在吗?



该店引进的众多奢侈品牌，提升了整个郑州商业的档次

副总经理李崧：我们这次营销计划有四个目的：

首先，在金融危机、市场活力不足的的现实情况下，作为零售业，作为民生行业，一手牵着生产企业，一手牵着消费市场，应该负起责任刺激消费、拉动内需、提振经济，这是本次活动的首要目的之所在。

其次，我们希望引领河南商界的营销新局面，创造河南本土特有的营销模式。这次五一活动，我们是在深度营销上下工夫，而不是单纯的大力度促销。其实从折扣力度上来说，五一期间，一些商界同行的力度要比我们来得还大。我们这次营销立足消费者，按照市场细分的原则，推出了差异化、个性化的营销方案，就是希望推动郑州商业市场由商品促销、价格促销向时段营销、服务营销、文化营销、情感营销等人性化模式转变。

再次，我们希望通过本次营销活动，引导、改变消费者的消费理念。活动中，我们更加关注消费者的购物体验 and 感受，增加消费者的购物附加值，给消费者的不仅仅是商品上、物质上的满足，更有精神层面的例如玩

乐、休闲方面的满足。我们希望消费者能够超越于原有的购物习惯，购物时不仅关注商品的价格，还要学会理性消费。

最后一点，我们希望在营销活动过程中进一步打造团队。这次营销是一次全员营销、全员销售、全员服务、全员参与的具体践行，也是一次阶段性团队建设的实战演习。

### 七条主线构筑宏大营销

从4月15日启动，直到6·1才会结束，新玛特总店的五一营销活动把传统节日的“短平快”演绎成了一幕跌宕起伏的大戏。

“善战者，求之于势，不责于人，故能择人而任势”。5月2日晚，李崧接受采访时表示，新玛特总店的五一营销活动是一次典型的大营销，由商品营销、优势营销、立足顾客做营销、服务营销等七条主线构成。李崧特别针对该店创新推出的服务营销、团队营销、联盟营销、立足社会做营销四点进行了详细的阐述：

**a 强化服务做营销：**首先我们提高了对供应商的服务档次，供应商可以和商场高层直接联系。经过这次活动，双方的关系更加紧密，供应商对我们的认可度、信任度也更高了。同时在员工方面强化服务意识，我们推出了大量特色服务，如免费茶点、免费熨烫等，目的就是让顾客真实体验到尊崇感，另外在推介商品时要对客户负责，要像对待亲人一样对待顾客。

**b 依靠团队做营销：**这次活动很好的体现了团队营销的威力。活动中，一线、二线员工全员销售、团队促销，取得了40%以上的销售带动。每波活动前组织的动员大会，高层、中层、基层之间的沟通会极大的调动了员工积极性，同时我们投入大量财力进行激励，

还有领导慰问、广播慰问、管理层下柜台等现场服务措施。

**c 异业联盟做营销：**从试营业开始，我们就进行了多次非常成功的联盟营销，这次五一营销活动我们把这一模式再次做大，跟主流行业全行业合作。如我们办的“卡博会”，5月2日甚至专门为12家银行的客户提供服务，而客流量也没怎么下降。同时，我们还与省会所有主流媒体合作，共同营造这次五一促销，这是联盟营销的升级版。

**d 立足社会做营销：**作为社会公民，新玛特总店自然要承担企业的社会责任。下一步，我们将重点推出文化营销、公益营销。很快，我们将会推出服务社会系列活动，我们商场内有九座桥，我希望它们能成为连接企业和社会弱势群体的载体。六一前后，我们会对郑州福利院、河南福利院等伸出援助之手，还会寻找50名山区贫困儿童进行一对一帮扶，每年六一节举行一个“亲情会”，邀请贫困儿童新玛特一日游，免费吃喝玩乐。另外，针对近日母亲节，我们也会推出类似活动

同时，我们也希望，郑州商界的同行们能够携手并肩，一起做这种活动。



新玛特总店五一促销过程中的团队建设