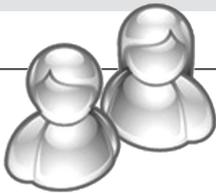


## 这个版面,您是主角

身边发生的逸闻趣事烦恼悲伤,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、87496334

稿件、图片请投入本报邮箱: cjj@zzwb.sina.net

# 不下雨盼下雨,下了怎么都在诉苦?

当时我是专门跑到街上淋雨趟水,爽  
回家准备洗洗,居然停水了

## QQ主题聊

本周群主 李丽君

读者们的雨水情仇

“敢问这几名司机的素质何在?难道说你们有了几个钱就能这么没脸没皮吗?有个车您就能牛得不考虑其他人吗……”昨日,晚报A06版刊发了网友“不喝啤酒”的帖子,讲了在雨中他看到的人性的高尚与丑陋。在帖子最后,他这样写了结束语。看到他的帖子,晚报读者纷纷通过QQ发表自己的看法,讲述自己在下雨天遇见的事儿。

晚报记者 李丽君 实习生 薛意茹



雨中冲刺。 晚报记者 廖谦 图

## 开车溅人一身水的司机少了

在在:一到下雨天经常有这样的事情,不过说实话,现在的司机比以前的好多了,大部分看见人都会知道慢一点了。

唐唐:呵呵,人和人是不一样的,可差距怎么这么大呢?当事人应该感想很深。

香水百合:唉,没雨的时候想雨,雨多的时候又烦。

小宝:我也喜欢下雨,我那天刚好在农业路那个地方,好大的水。

云深无迹:我现在就想雨,可发生这些事关雨什么事啊?主要是人的素质。

深蓝:现在的一些人有一种莫名其妙的优越感,开个车的人更是如此,溅人一身水的人当时的心情绝对没有一点点的不不好意思,而是没有最爽只有更爽。

小面人:我的第一反应绝对是开口大骂,因为我见过这样的车子,我的自我保护就是扯着

嗓门骂他!(骂人不太好哦)

## 道路淹了,从百货大楼走到北环

郑州晚报:大家在下雨天遇到过什么事没?

一片天:下大雨那天,我女朋友晚上8点从火车站回北环文化路,打车一口价40元,平常就是15元,太黑了,没坐。好不容易坐上公交车,到百货大楼又趴窝堵车了,趟水走着回来,一直到11点才到家,郁闷啊!

深蓝:走回去?厉害。

一片天:那咋办,啥车也没有。自行车、电动车也没法骑,我女朋友走了俩多小时才到家。

郑州晚报:从哪儿走到哪儿?

一片天:从百货大楼到北环家乐福,回来短裤都湿完了。

郑州晚报:有没有给你讲讲路上看到的情况?

一片天:到处是,到处是熄火的,一片汪洋,文化路东环路的水深到膝盖。

小面人:我穿着拖鞋、背心、大裤衩从屋出

去淋雨了!那个感觉啊,就是雨中散步的那种,街上水最深到膝盖,20多分钟我才回去!走到兴隆铺村大街时,看见水里有东西,还以为是鱼呢,用脚踢了踢一看是半个南瓜,呵呵。

深蓝:你潇洒。

小面人:那是对下雨太期待了,回家想洗个澡,居然停水了!

## 一只金毛犬冲到大水里扑腾

号外..内奸:上周六下雨我在南阳路看到一只金毛犬很欢腾,那天整个南阳路最高兴的应该就是它了。

号外..内奸:它跟主人出来散步,突然下大了,它就开始往回跑,看见水深的地方,一头扎了进去,在南阳路最深的水域扑腾起来,跑得那个叫快啊,水花四溅,它高兴得不得了。

小怪兽:真的假的啊?那它家主人嘞?

号外..内奸:它主人是一位中年妇女,在后面追着,呵呵,撵不上啊!



QQ聊

## 一模一样的药 医院卖37元 外面还不到9元

医院解释进货渠道不一样

ANY:真是让人郁闷,本来国家实行的“农合”是一件好事,可我觉得有太多的漏洞。医疗的价格不明确,药价更是高得离谱。

郑州晚报:发生什么事了?

ANY:我的婆婆最近不舒服,是腹膜炎,有积水,在医院治疗。医院有个每日清单,我发现50ml的“参附”在院的价格是110元,而在医院外面是82至90元左右。阿莫西林克拉维酸钾1.2g的,在医院是37元每支,在医院外是每支不到9元。

郑州晚报:是不是药量不一样?

ANY:一样,我问了,生产地址、批号都和医院的一样。

郑州晚报:那为什么他们的价格会相差这么多呢?

ANY:医院给我的答案是进货的渠道不一样。真的好郁闷呀,本来“农合”是给我们老百姓实惠的。可这样真的实惠了吗?

郑州晚报:这是在哪家医院?

ANY:哎,还是不说,我在医院的朋友说这是他们医院的潜规则。

晚报记者 李丽君 实习生 薛意茹

# 雄鹰展翅 中原称王

## 7.17 “永乐大典”之成长篇



十年家电江湖,战火纷燃;  
各路诸侯,开疆辟土,争雄天下;  
群雄逐鹿,王者现身,谓之永乐。

拓疆域,行中原。

1999年至2009年,永乐电器在10年间相继踏足郑州、开封、巩义、南阳、洛阳、济源、焦作、平顶山等河南8地市开设25家连锁大卖场,一举成为河南最大的家电连锁企业。永乐连锁卖场星罗棋布,无处不在地为中原百姓提供优质家电服务。永乐所到之处无不激起层层巨浪,“凌晨开业”、“通宵排队”、“疯狂抢购”、“万人空巷”等关键词无不让中原百姓领略到“家电王者”的耀眼光彩。河南永乐,犹如一只雄鹰,在中原大地上展翅翱翔。

捷足抢滩大郑州

1999年,永乐电器在河南的第一家门店火爆开业,主营空调业务,并成为各大空调品牌在河南地区最强盛的代理商。可以说,郑州地区使用空调的家庭,有1/3的用户都是在永乐购买的。这为永乐进军综合电器市场奠定了良好的基础。2000年9月

12日,河南永乐的前身通利家电量贩在郑州家电市场横空出世,在河南首创家电量贩连锁零售经营的现代商业新模式。由此开始,以永乐电器为主导的大规模现代家电连锁经营模式,在河南迅速开展起来,这种新型流通渠道遍地开花,短短几年时间,便彻底改变了以往批发市场主导家电销售的传统流通模式。在郑州,永乐电器目前拥有“四大旗舰”、“四小龙”、“三朵金花”共11家连锁门店,占据二七商圈、碧沙岗商圈、南阳路商圈等郑州核心商圈的有力位置,市场份额占据了河南家电主战场的半壁江山,市场地位难以撼动。郑州市场稳打稳扎后,河南永乐开始谋略“大郑州战略”,开始在郑州周边的开封、巩义地区迅速布子,并迅速占领当地核心商圈。

重兵布局豫西南

2002年,河南永乐开始重兵布局豫西南各大战略要地,引爆了河南市场家电卖场的新一轮圈地。永乐独立组建精悍的“轻骑部队”齐头并进,采取横向扩张和纵向渗透相结合的方式迅速加快连锁速度。2003-2008年,永乐攻克“煤城”焦作、进军“花都”洛阳、激战“鹰城”平顶山、圈定“帝乡”南阳,巧取“愚公故乡”济源,豫西南的战略要地纷纷插上永乐橙色的旗帜,2008年,永乐调整组织架构,成立洛阳二级分部,加大二级市场连锁发展速度,至今,永乐二级市场份额遥遥领先,迅速完成了战略布局。永乐圈地大功告成。

经典时刻:

攻克“煤城”焦作:焦作扼晋豫两省之要冲,是豫西北地区重要的战略地,2002年6月,永乐攻克焦作。开业当天,不仅焦作当地,周边地、县以及山西晋城的消费者都前来一睹永乐的芳容,三天三夜,永乐在焦作谱写了“今夜不眠”的篇章。

进军“花都”洛阳:2003年11月1日,河南永乐进军花都洛阳,第一家店上海店火爆开业,彻底改变了当地家电市场的格局。2003年至今,永乐在洛阳地区高歌猛进,洛阳上海店、洛阳中州、洛阳新华、洛阳润峰、洛阳坐标店次第开张。至此,永乐在洛阳地区布局已达5家,成为当地规模最大实力最强的家电零售企业,标志着“永乐”从落脚、生根到开枝散叶,叶着花都。

激战“鹰城”平顶山:2004年12月16日,永乐平顶山店盛装开业,市民对永乐电

器平顶山店的开业表现出了极大热情,上午8点半开门时,拥入的人流差点把门挤坏。无论是彩电区,还是冰箱、洗衣机等电器区都挤满了人,收银台前更是排成了十多米长的队伍。激战平顶山,永乐取得了辉煌胜利。

圈定“帝乡”南阳:2005年9月17日,南阳永乐开业,掀起南阳家电业购物狂潮,日客流量及销售额刷新当地纪录,南阳永乐成为南阳家电界一颗耀眼新星。

巧取“愚公故乡”济源:2007年4月21日,永乐源店应势而开,巧取济源半数家电市场份额。万人排队、疯狂抢购的现象持续了两天,成为当地当天最轰动的新闻。

永乐通过不断新增店面、网络扩张从而创造并占据有利的商圈。目前,永乐在河南的门店已达到25家,永乐电器构筑了庞大的家电连锁销售网络,成为河南百姓最受信赖的家电商场。十年来,永乐电器创下了河南家电连锁发展史上的多个第一:开店速度全省第一;网络规模全省第一;服务消费者人数近半亿,全省第一。河南家电一位资深人士指出:永乐电器是河南改革开放30年功勋企业,经过10年的发展,目前河南永乐已有25家门店,从1999年永乐第一家门店算起,10年来永乐服务了4000多万人次消费者。

2009年的7月17日,永乐电器迎来十周年盛世华诞,十年成长,十年壮大,正是有了广大消费者的支持才成就永乐王者的丰功伟绩。7·17,永乐将盛情回馈,敬请期待……