

梦想北大夏令营

7天夏令营,孩子懂事很多

还有6期,想参加请抓紧 报名送全年《郑州晚报》1份

7月4日早上,伴随着鲜花和掌声,80位小营员乘坐火车顺利到达郑州,为期7天的梦想北大夏令营圆满结束。

“内向的孩子交到许多好朋友,胆小的孩子能够独立照顾自己,调皮的孩子回来变得听话、成绩差的学生学习兴趣大增……”昨日,“梦想北大夏令营”接到不少营员家长打来的感谢电话,7天的夏令营生活,让孩子们真的懂事很多。

本报记者 詹莉莉

黄女士:儿子会砍价了

提起儿子7天夏令营的收获,闫茜妈妈黄珂有些忍俊不禁:儿子不仅学会了精打细算,还学会了砍价。

“以前给他的零用钱,他总是一下子就花光,这次去北京的零花钱,他都是计划着花的,还带回来一大堆礼物。昨天回来跟我说,有天晚上他饿了想买东西吃,但为了省点钱多买点纪念品送给亲人,就没有舍得买,说是睡着了就不饿了,当时听了我心里一阵感动。”

儿子来自豪地说,他还学会了砍价,给爷爷买的长城造型的烟灰缸,比其他小朋友买的便宜了20元钱。

刘女士:胆小的女儿敢一个人睡了

“说实话,报名时我还很矛盾,孩子在没有家长随行的情况下,跟其他孩子一起生活一周,这对不满9岁的女儿来说,确实是个考验。”刘芳涵的妈妈刘女士坦言,女儿是营员中最小的一个,所以去时真有些不放心。刚去的第一晚,孩子打电话哭着说,害怕不敢一个人睡觉,当时心里别提有多着急。结果同行的老师照顾得非常周到,女儿跟着她睡了两晚。第三晚的时候,女儿就骄傲



营员们在水立方前合影留念

梦想北大夏令营第三期今日开营 (营期7天)

还有6期,报名请抓紧

第四期 7月14日 第五期 7月20日 第六期 8月2日

第七期 8月8日 第八期 8月14日 第九期 8月18日

部分行程名额已非常有限,计划让孩子参加夏令营的家长,请抓紧报名。

8~18岁青少年参加,报名送全年《郑州晚报》1份。

报名地址:郑州市农业路与文化路交叉口金商厦8层A座

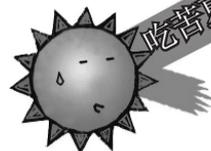
报名热线:0371-68226576 68226577 63298227 63298327

详程请查询网址: www.sucedu.com

地打电话告诉她,自己敢一个人睡了。

这几天老师带他们去登长城、游故宫,拜访了北大清华,还到天安门看了升国旗。观看《鲁豫有约》节目时,鲁豫还亲自走下台,为坐

在第一排的她贴上世界头发最长的标志。回来后女儿很自豪地说:“夏令营让她结交了好多好多朋友,同行的老师和姐姐哥哥们都对她很好,给她买东西吃,还送她好多礼物呢。”

10天没开过荤
孩子们看到肉红了眼

□晚报首席记者 徐富盈/文
晚报记者 王银廷/图

本报讯 通过10天的吃苦夏令营,孩子们吃到了苦,学到了很多在课堂上和城市里学不到的东西。昨日上午,各项活动圆满完成,除2名队员提前结束外,心理专家对坚持下来的12名孩子,进行了结束前的心理测试,所有孩子的心态都有很大的提高,长期困扰两个孩子的心理障碍在此解除。在一家酒店,老板专门给孩子们免费摆了一大桌子饭菜,10天没有吃到肉的孩子,见到肉就急着争抢,烧鸡变成了“飞鸡”。

昨日14时整,载着孩子的中巴车赶到郑州晚报大门前,早先赶到这里的孩子们家长,看到孩子从车上下来,都欢喜不已。肖中杰的爸爸妈妈赶到了,看着孩子笑了起来:“晒黑了,可看着结实多了!”唯一来自外市的队员潘尚,他的妈妈丁红也赶到了,看到儿子因为夏令营懂事了不少,她对记者说:“这是孩子第一次参加这种活动,相信这次活动对他今后的学习和生活,帮助很大。”王森和杨超伟的家长当场决定,等他们完成暑假作业后,再随最后一批吃苦夏令营进山。

报名热线:67659999(本报) 66991699
(大石桥金水饭店419房)

感谢樱桃沟景区远景人家饭店、姚爱心心理咨询室提供全程服务



小营员们看到肉菜一抢而光

国美电器 8年发展雄霸中原
由“量变”到“质变”

8年前,国美电器走在规模迅速扩张的路上

2001年5月1日,国美电器在河南的第一家门店开业,从此打开了郑州家电市场的大门,引发了河南家电行业的巨大震荡。之后,国美电器在河南迅速发展,攻城略地,郑州市中心的二七广场、碧沙岗商圈、经三路黄金地段、金成国贸、黄河路、南阳路、文化路、陇海路、大学路、大上海城以及新开业的曼哈顿广场,在郑州的每个商圈,国美电器总会第一时间把店开到那里。

自2003年开始,国美电器已在郑州站稳脚跟,开始强势进入二级市场,一路从豫西到豫东,从豫北到豫南,国美电器每到一个地方就会为该地区的经济发展注入新的活动力,促成了新商圈的形成和兴盛,创造了河南家电市场可圈可点的历史看点。

在国美这艘“家电航母”中,河南国美

是一支强大的“中原支柱”。8年前,国美友谊店开业当天便创下了河南家电业单日销售纪录。价廉物美的“国美家电连锁超市”给河南消费者以全新的形象,人们渐渐意识到“电器也可以这样买”。2004年7月国美电器德化店在二七广场盛大开业,创下了中原家电市场的销售奇迹,从此德化店也被誉为中原第一店。

如同开第一家店时的轰动效应,国美此后每开一家门店都会掀起河南家电消费的狂潮。消费者凌晨排队等待抢购的情形成为国美开业的一大特色景观,并屡屡创下或刷新河南的日销售纪录。从2003年起,河南国美彩电、影碟机、空调、微波炉等销量在河南市场上稳居第一位,现在河南国美已经成为河南家电零售领域的龙头企业,各项家电产品的销售均名列河南首位,并得到了供应商和广大消费者的认可。自河南国美电器在郑州的第一家门店开业以来,河南国美已在中原家电市场打下了一片大大的江山,销售业绩不断提升,市场占有率节节攀升。

8年后的今天,国美电器各项家电产品的销售均名列河南首位,市场占有率稳居40%以上。目前,河南国美直营门店已达22家,遍及全省7个地市。国美的快速扩张直

接将河南市场家电的价格拉下30%,某些品类甚至超过30%。这些既是河南国美多年沉淀的硕果,也将是其未来几年获得持续快速发展的有力保证。河南国美在这些门店实施了独创的经营模式,秉承“低价”的生存原则,“优质服务”的发展手段,把买卖双方的平台搭建得最平展,把市场的潜力挖掘到了极致。有业内人士称河南国美创造的新模式为“国美模式”,新现象为“国美效应”,足见其影响之深远。不仅如此,回顾河南国美发展轨迹正清晰的显示出了家电连锁的发展方向。

8年后,国美电器工作重点由“增量”向“提质”转移

截至目前,国美电器在网络布局上已覆盖了全国30多个省市,以及香港和澳门,全国的门店数量已达到1300家,一级市场网络布局业已全面完成,二级市场的开发也日益成熟。河南国美的发展转型也在这一大背景下进行,而以此为转折。国美电器的工作重点也将由此前的“增量”逐步向“提质”方面转移,以消费者为中心的服务层面和企业核心竞争力的建设等方面的工作将成为国美电器今后发展的重点。为此,公司在开店、经营、管理和人员上重新做了统一部署,重点强调门店经营质量和围绕如何提高服务质量工作,在巩固采购优势和规模优势的同时强调以市场和消费者为导向的销售优势,加强门店经营,专攻服务。在这一工作思路的指导下,河南国美针对客服、物流、门店

管理、品牌管理等部门,加强人员素质,意在通过精细化专业管理为消费者提供更好的服务和商品。

国美电器着力打造精细化服务,向细节要竞争力

如果说价格、渠道、规模是家电零售业的“硬件”,那么服务就是不可或缺的“软件”。对家电零售业而言,可以说是成也服务,败也服务。

河南国美8年来一直致力于为消费者提供丰富的商品、最低的价格、专业的服务和便利的门店网络,使得“国美电器您身边的家电专家”这一定位得到消费者的深度认可。随着国美电器战略转型,国美电器又提出了“有国美,生活美”的口号,旨在为顾客打造最满意的服务,让顾客的需求实现最大化满足。国美电器全新的以消费者为中心的经营策略更加激励着国美员工齐心协力提升服务水平,让消费者拥有更多的商品选择,享受更好的购物体验。

而且国美电器首家推出家电会员制也为顾客提供更为周到的服务,从而更好的回馈多年来一直支持国美电器的消费者,进一步拉近了商家与顾客的关系,同时也让顾客真正体验的消费者作为上帝的尊崇感。

据河南国美总经理介绍,国美电器目前正在按计划实施全新的服务战略,通过专业分工和精细化管理,来提升经营质量和效率,并关注企业的持续发展潜力,不断创新完善经营模式,从而使国美的品牌能够更好的服务于消费者,以赢得更多的消费者的信赖。