

两年前,本报报道了闫天才背着13岁截瘫儿子上学的故事 这个暑假,他想再背儿子学电脑

□晚报记者 张华 实习生 邵亚男

本报讯 2007年3月23日,本报报道了58岁的父亲闫天才,一天4次背着13岁的儿子爬楼梯,为的就是求学。两年过去了,由于病情加重,现在15岁的闫超不能继续学业,和父亲窝在租来的房子里。已经60岁的闫天才由于劳累患了腰椎间盘突出,可还是希望有热心人能免费教儿子学3个月电脑,他愿意再背儿子去学,为的是让儿子有活下去的勇气。

老父亲愿再背儿子学电脑

2007年3月23日,本报报道“58岁老父背

13岁瘫儿上学 求学路上盼接力”。学校专门组织学生轮流照顾闫超上下学,父子俩在2008年的中秋节吃到了低保。可闫超的病情并未好转,由于病情加重,闫超不能长时间握笔,今年中考考试未能参加,学业不能继续。

“我舍出老脸再求助好心人,帮儿子免费学3个月电脑。”昨日,今年已经60岁的闫天才再次求助本报,因为瘫痪的儿子自从不能上学后,天天窝在租来的住处,心情很糟糕,病情越发加重,而儿子最大的心愿就是学电脑。闫天才由于长期劳累,患有腰椎间盘突出,但是为了15岁的儿子,他愿意再背着他去学电脑,让儿子有勇气继续活下去。

父子俩不好意思再住“廉租房”

3年前,为了方便闫超上学,闫天才在中原区卧龙岗村租了房子。在本报报道后,好心的房东把当初的每月200元房租减到100元。这两年,眼看周围的房租价格越来越高,房东却一直分文未涨。“住得我都不好意思了,耽误人家挣钱。”闫天才说,房东一直对我们父子俩很客气,而且房子当初是为了儿子上学租的,现在儿子学不成了,也没有理由再住下去,希望有热心人帮助提供一个便宜的住处,只要是一楼就行,因为这样能方便儿子出门。

若有好心人愿意帮助闫超学习电脑或提供住房信息,请拨打本报电话67659999。



—— 这事帮您问了 ——

完税证明身份证号年年都打错了

税务部门:可以更正

□晚报记者 董洪刚 汪永森 实习生 宋旭

本报讯 市民李先生交了个人所得税后,却发现国税、地税部门寄来的完税证明上的身份证号码与他的身份证号码不一致,这让他很是着急。昨日,记者咨询有关部门得知可以更正。

李先生是金水区某办事处的一名工作人员,每年都通过单位的财务缴纳个人所得税,可是去年的一天,他却突然发现个人所得税完税证明上的名字是自己的,但身份证号码不对。这个情况他向税务局进行了反映,得到的答复是,让他自己到单位的财务那里更新一下身份证信息。

然而,今年的完税证明发下来之后,李先生再次发现,完税证明的身份证号码还是错的,“不但地税的个人所得税完税证明是错的,国税的也是错的,而且错得还不一样。”国税的完税证明是身份证号码少了一位,而地税的则是中间先是多了一个“1”,后面又多了几个数。

昨天,记者咨询了金水区地税局,工作人员表示,出现这样的情况不用着急,“纳税人的信息都是其所在单位报上来的,如果出现身份证号不正确,可以让所在单位及时更正后上报就可以了”。他认为,如果是急着出国的话,可以让单位出具相关证明,再到税务部门开个证明。

“断枝坠落会伤人”

荡“秋千”排险

在昨日上午的一场风雨中,商城路上一棵20年树龄的泡桐被打折了树枝。过往市民担心断枝坠落伤人,向绿化部门反映求助。随后,一名身穿绿化服的工作人员被吊机吊在10米高的空中“排险”。

晚报记者 王晋晋/文 赵克/图



国美问鼎中原 8 载,国美效应引发市场巨变

——河南国美司庆 10 天 10 店巅峰巨惠正在进行中



国美凭借渠道优势把家电价格拉低 30%

8年来,“以低价占领市场”成为国美最有效的“杀手锏”,作为大型企业,国美有竞争对手所不能企及的供货资源整合能力,以较低价格从厂家争取货源,这缘于长期以来与厂商的亲密接触和大宗采购。本着“名品进名店”的原则,直接与厂家搭桥,省去了中间环节,商品成本自然降低,也就自然为顾客省下了钱。

同时,国美还以大单采购的方式获得更低的进货价,为消费者争取到更低的价位,通过统一的采购向厂家签下动辄上亿元的巨额订单,这必然得到厂家的低价支持和优势资源的倾斜。国美充分发挥自己包销、定制等独特经营手段,取得了大量厂家资源,同时也大大降低了厂家的经营成本和经营风险。厂家

以大幅度的优惠政策支持国美促销活动的背后是国美与全球的优秀企业连接成的极具竞争力的供应链体系。近年来,国美通过自身渠道优势,将中原家电价格拉低了30%。

国美电器促使河南家电业旧貌换新颜

国美电器在河南经过8年发展,给河南相关产业也带来了巨大的变化,仅从征服消费者心理、彻底击垮陈旧观念角度来看,河南国美无疑是具有开创意义的。家电销售连锁超市模式的初次引入,给人们心理上的冲击是显而易见的。

河南国美的成功直接导致了河南家电市场渠道的裂变。家电专营,连锁超市,新生事物的强大生命力给传统模式带来了极大冲击。在国美的带动下,一批新型的家电连锁企业如雨后春笋般出现,大连锁逐渐演变成

家电商销领域的主流渠道。

在长期的经营实践中,国美电器形成了独特的商品、价格、服务、环境四大核心竞争力。服务是国美金字招牌的最有力支撑,完善的售后服务体系、高素质的售后服务队伍和一整套完善的售后服务制度体系是国美电器规模化经营的基础。

国美服务不断升级,推动行业服务水平提升

国美电器一贯以“从您的满意开始,服务创造每一天”为宗旨,尤其重视服务对企业发展的的重要性。2004年,国美重新整合服务理念推出“彩虹服务”,更成为中国流通企业首家拥有自己独立品牌服务体系的商家。2005年,国美又在“彩虹服务”的基础上全面升级为“会员制”服务,将家电业服务竞争引领到了一个全新的高度。2007年9月,国美电器在服务方面再次推陈出新,推出“减久保障”服务,从根本上拓宽了整个家电零售的服务领域,提升了服务层次。国美不断升级的服务制度改变了原来传统的卖场销售+售后服务的方式,作为一种全程满足用户的个性化、永久化的价格、产品、服务、增值全程保姆式永续的方式。800免费服务热线,80公里免费送货、安装调试到位、电话回访、不满意就退还、三倍差价补偿等一系列服务措施,坚决将某些不重视服务的竞争对手“斩”于马下。

国美推出减久保障服务核心内容是:消费者在国美集团下属品牌门店所购商品,在9天内不满意可以选择无条件退货;19天内如果出现所购商品价格下降,给与差价退还,保证价格最低;39天内如果商品出现质量问题,可以给予退货;99天内如果商品出现质量问题,给予换货保证。笔者了解到,国美这种契

约式服务在全球同行业尚属首次。

超低价保证多方共赢

低价策略作为国美的既定方略,是整个企业市场定价策略的核心,是企业生存和发展的根本。国美的低价是经过时间检测和考验之后的低价,是在保证优良质量和优质服务基础上的低价,也是得到商家支持和消费者衷心拥护的低价。国美拥有一批训练有素的专业采购人员,他们经过严格考评之后确定强势的合作伙伴,确定优秀、主流的品牌及主流型号,保证“名品”进驻“名店”国美。

连锁经营是国美电器做大市场“蛋糕”的重要条件之一,也是低价策略得以贯彻的重要因素。国美运作家电零售业务靠的是统购分销,总部以巨额订单获得厂家的低价支持,再通过全国48个分部庞大的连锁网络来快速消化巨额存货,广告宣传上也因统一的品牌形象摊薄了费用,强大的ERP平台和高效的物流配送体系充分发挥“第三利润源”优势,这些都保证了国美“低价制胜”成为现实。

国美的低价是有目共睹的,独特的营销体系、成熟的促销战略使得商品“价低质不低”,从而达到商家、厂家、顾客三方的共赢。国美一向是执行超低价的“急先锋”,注定要给河南的家电市场不时地注入“强心剂”,无论是淡季还是旺季,国美电器总是把实惠留给顾客,握市场于掌心,成为河南家电船舰当之无愧的舵手。

风雨8年,国美电器在给河南家电业带来巨大变化和惊喜的同时,也为中原家电业未来的发展指明了方向。随着以国美电器为代表的中国家电连锁企业的迅速崛起,中原家电业正在日益兴盛!