

无论是古稀之年的老人,还是垂髫之龄的孩子。上周末,“2009红星美凯龙杯·红星闪耀60年大型红歌会”进入到复赛阶段,选手们都给人一种特别的感动,他们不但把天籁之音奉献给了观众,还用最具感染力的真情,在新中国60华诞来临之际,唱出了自己的心声。

晚报记者 褚全兴 万佳/文 赵楠/图

复赛如火如荼 选手真情流露



老军人唱响《刘邓大军》

60年前,老兵王久在中原野战军第9纵队25旅74团(原豫西军区分区基干团)1营3连任通信员。60年后,79岁高龄的他,精神矍铄地站在了本次红歌会的舞台上,没有伴奏,只有清唱,只有连自己都记不全歌词的歌。但是,他的精神,感染了在场的每一个人。

评委霍莉莉老师说:“您的歌也许唱的不是最好,但是您用自己的歌声,把我们拉回到了战火纷飞的战场,让我们又一次经历了战争的洗礼。听了您的演唱,我们都感到了震撼。”

当年,您用自己的坚韧,换来了我们今天的幸福生活。现在,您用您的歌声,让我们感受到了祖国的强大和祖国的美好未来,谢谢您!”

9月19日上午,当11号选手王久精神抖擞身着戎装上台时,台下立即掌声一片。当王久说自己已经记不完整当年的歌词时,台下掌声再次响起。“我只能清唱,我想把当年的心情唱出来,但是我已经老了。但是作为一个老兵,作为一个军人,为了祖国,我要一直唱下去,让红歌一直唱下去。”



大学生有泪不轻弹

都说男子有泪不轻弹,而女子有时所表现出来的那种坚强并不输于男儿,在焦作一高校上大学三年级的范黛玉就给人巾帼不让须眉的坚强感。

当《我爱你祖国》的旋律响起时,全场立即静了下来,大家侧耳倾听那美妙的女高音。也许是紧张,也许是因为没有休息好。在她演唱到第二段时,突然忘记了歌词,接下来节奏上也没有把握好,最后她遗憾的告别了红歌会的舞台。

评委孙潼顺老师说:“你的美声唱法很好,嗓音等方面的条件也不错。但是你忘词了,后来的节奏也没有跟上,比赛是残酷的,所以你只有告别。假以时日,你一定会是一个出色的歌手。”

面对评委的点评,面对专门从老家三门峡灵宝赶来为自己助阵的父母,走下舞台时,范黛玉看起来有很多遗憾,当主持人说她的歌表现了她对红歌的热爱、对祖国的热爱时,范黛玉的脸上已是布满了微笑,她笑着说:“我不会哭,虽然我这次离开了,但是,我还会将红歌唱下去。”



小选手歌舞俱佳

在本次红歌会复赛中,共有5位小选手成功晋级,无论是8岁的白一茹演唱的《桃花谣》、8岁的毕澜萧演唱的《爱我中华》,还是10岁小朋友张杰坤演唱的《可爱的小白杨》、6岁小朋友邱梧桐演唱的《小小少年》,都让人从歌声中听到了他们对于祖国的热爱。

19日上午,当张杰坤跟着伴奏带唱完后,评委又要求他清唱了一段,之后,在大家的鼓励下,张杰坤当场还献舞一曲,迅速调动了现场的气氛,大家在鼓掌之余还大声叫好。

20日下午,毕澜萧演唱的《爱我中华》更是

让人刮目相看。评委老师评价说,这首歌的节奏明快,还想着小孩子不一定能充分唱出歌曲的情感,“但是你让我们很惊讶,音准、节奏好,你是一个出色的小歌手。”评委霍莉莉说。

评委孙潼顺老师说:“通过复赛阶段的比赛,我们感觉到每个选手都是用心在唱,每首歌曲,都是选手们的真情流露,作为评委,我们感到欣慰,这充分说明,红歌的精神已经在中原生根发芽,已经在孩子心中成长。”

红星国庆先放“价” 六大营销欲倾城

专访红星美凯龙郑州商场总经理 蒋维刚

十一黄金周日益临近,各个商家围绕这个有史以来的最长的长假,各种促销活动已经陆续展开。8天的长假就好比一个“支点”,商家八仙过海,各显其能,要借助这个假日“支点”,撬动整个市场……

就家居卖场而言,如果说宜家靠商品的设计个性化来提高利润空间、百安居靠规模采购降低成本获取利润的话,而赫赫有名的全球家具连锁企业红星美凯龙除了自建商场出租店面获取收益,其与众不同的营销方式,更是能让人耳目一新。今年这个长假,郑州红星美凯龙率先放“价”,六大特色营销手段欲倾全城……

晚报记者 褚全兴

特色营销之一 倾城之价

郑州红星美凯龙(下称红星)总经理蒋维刚介绍,新中国60华诞即将来临,红星已经邀请60位建材厂家总裁、60位家具厂家总裁,于10月1日~2日,让利3000万元,举行总裁签售活动,厂家、商家、商场三方合作让利,价格足以让所有人感动。此外,10月30日,红星二期准备试营业,6000款家具样品将清货特卖。为迎接红星进驻郑州两周年,红星商场内设立两周年特价专区,也许原来上千元的商品,你两元钱就能买走。

特色营销之二: 倾城之誉

作为全国知名的家居企业,诚信是不可缺少的,在这个长假内,红星推出系列措施,服务广大消费者。

6分钟:活动期间,只要接到投诉,红星承诺6分钟之内解决投诉,先行赔偿,为所有消费者开通更为便捷的绿色通道。

6小时:凡购买红星商品的消费者,所买商品只要出现质量问题,6小时之内上门服务,解决存在问题。

6倍:同样的商品,你在同一个城市买到比红星更

便宜的,红星承诺6倍返还差价。

60天:增加诚信力度,红星承诺60天无理由退货。

蒋维刚说,信誉是企业的生命,作为全球家居连锁企业,在特殊的时期,推出特殊的增值服务,是要做到彻底为消费者着想。

特色营销之三: 倾城之歌

由中共郑州市委宣传部主办、本报与郑州电视台、红星协办的大型红歌会的比赛业已接近尾声。蒋维刚说,本次红歌会已经唱响中原大地,9月30日,著名歌唱家李谷一将到红星与广大歌迷见面,10月1日~8日,红歌会获奖选手还将来红星现场为市民表演,让广大消费者享受听觉盛宴。此外,在活动期间,每天单笔单次购物满5万元,就赠送“纵贯线”演唱会门票。届时,广大消费者又多了一处聆听美妙歌声的去处。

特色营销之四: 倾城之乐

活动期间,对来红星购物的消费者来说,红星率先有“礼”了。蒋维刚介绍,只要在活动期间来红星的顾客,每天的前600名,红星都有礼品赠送。此外,在市

内的100个指定社区,红星还要发放抽奖券,无需消费,您就有机会获得大奖。

特色营销之五: 倾城之礼

8天长假中,每天四个时段连环抽奖,奖金100万元。“此外,名品家具、建材、家装一折起。另外我们还联合联盟商家,在活动期间发放代金购物券,60元可以当作200元使用。”蒋维刚说,“送礼不是目的,我们只想在国庆假期,做一些有意义的活动,真正做到让利消费者,让广大消费者享受到真正的优惠。”

特色营销之六: 倾城之爱

“企业的发展壮大,离不开社会方方面面的支持,在8天的长假中,红星还要征寻60名与共和国同龄的人,凭身份证来红星,我们就有礼品赠送。此外,红星来郑州两年了,为庆祝红星的两岁生日,我们还要征寻60名两周岁的宝宝,给他们每人发放成长基金。为了表达红星的爱心,在中秋节当天,来红星购买商品的消费者,我们还将送月饼一份。”蒋维刚说。

