

普天同庆红旗飘

是焰火,也是舞者,和着“哗哗”的信号弹升空声,焰火在夜空翩翩起舞。昨晚,一场梦幻绚丽的焰火晚会为郑州打造了“火树银花不夜天”的绚丽美景,市民共享这美轮美奂的空中绝景,也将共庆新中国60华诞的热情燃至沸点。

晚报记者 孙娟

【焰火晚会全景】

四个乐章祝福祖国腾飞

在新中国诞辰60周年之际,郑州国庆焰火晚会是各项庆典中的压轴戏。整场焰火晚会持续30分钟,分别在我市的五一广场、郑东新区如意文化广场两个燃放点同时进行,共燃放3万多发烟花,200多个礼花品种。

据悉,国庆焰火晚会分为四个乐章:欢度国庆、国富民强、前途美好;改革开放、和谐发展、事业辉煌;科学发展、自主创新、祖国腾飞;难忘今宵、中原崛起、幸福安康。

昨晚8时整,焰火晚会在礼炮声中拉开序幕。红色牡丹、孔雀开屏、金菊花、“银狮”、“东方巨龙”等烟花缀满夜空,恰似万里海疆、气势壮阔、变幻莫测,把郑州装点得妩媚多姿;100盏红色灯笼,营造出一派喜气洋洋的欢乐景象;无数礼花冲天而起,翻滚腾挪,遨游九霄;银色双层巨型瀑布飞流直下、流光溢彩,把整个夜空照得如同白昼。

昨日记者在郑东新区燃放点看到,高空礼花弹“60”数字图案、“五星”、“笑脸”造型持续不断地炸开,逐渐向两边扩散形成一道道色彩斑斓的彩虹,整个天空熠熠生辉。

一时间,绿城上空铺开一幅幅不同构思、不同布局、不同造型、不同色彩而又绚丽壮观的画卷,将人们带入了欢天喜地庆佳节的画境中,让人们对祖国的未来更加充满憧憬。



昨日最火爆的场面除焰火外就数五星红旗了,几乎人人手上都有一面。

晚报记者 白韬 图

【焰火晚会特写】

几乎人人手上一面小红旗

市民纷纷举起手中的DV、相机,记录这激动人心的一刻。记者在现场看到,不少市民皆是全家出动,扶老携幼、呼朋引伴来观看焰火。

昨日最火爆的场面,除了焰火外就数五星红旗了,仅卖小红旗的摊点就多达四五十家,几乎人人手上一面。

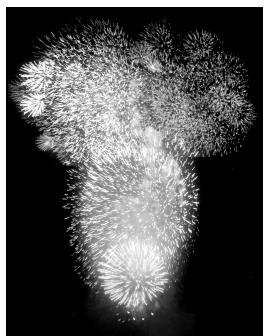
记者注意到,年轻人表达爱国的方式更加直接,许多年轻人脚踏自行车,头上绷着“祖国万岁”的丝带,车上插着五星红旗,他们在焰火晚会全场飞驰,热情传递给了每个人。“这么壮观的焰火,反映出了祖国今天的强盛,自己的心中也很自豪。”80后的刘毅说。

【焰火都很少见】

带有浓厚的奥运色彩

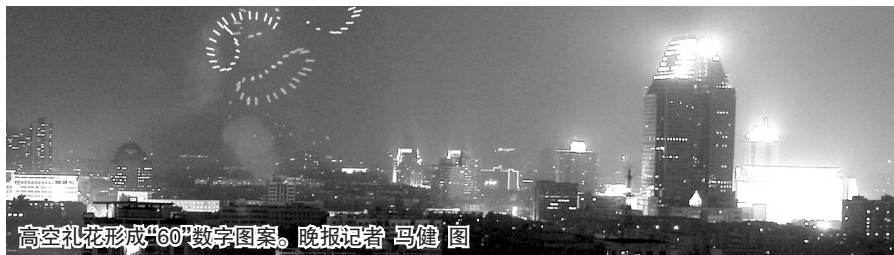
据了解,这些特效礼花是为庆祝新中国成立60周年特制的,需要通过精确计算和电脑程控设备的巧妙运作,寓意着各族同胞共同祝福新中国60华诞的喜悦心情!

郑东新区燃放点由江西李渡烟花集团实施。负责人告诉记者,不管是烟花的技术含量还是造型、创意、燃放设施等,都是特别为国庆制作的,比如齐发、排发、交叉构图、流星迸发都是过去很少见的,只有在奥运会焰火开幕式上才能看到。另外,奥运五环、脚印、笑脸等,都有浓重的奥运色彩,场面壮观。



“脚印”图案。

晚报记者 张翼飞 图



高空礼花形成“60”数字图案。晚报记者 马健 图

河南联通 3G 今日正式商用

□ 晚报记者 祁京 / 文

9月29日,河南联通举行了其3G业务正式商用新闻发布会,10月1日起,包括郑州在内的河南全省将正式开通联通3G业务。

正式商用后,中国联通3G业务包括手机用户套餐和无线上网卡套餐资费将全国统一,不区分本地和漫游,且在全国范围内语音及可视电话均免费接听。

河南联通总经理王祖益在致辞中表示,河南联通决心打造一张WCDMA精品网络,全面提升网络、业务、服务质量,为用户开启更加精彩的3G时代。

正式商用后,中国联通沃3G业务资费全国统一,包括手机用户套餐和无线上网卡套餐。

所有的WCDMA手机将采用完全市场化的销售体制,由中邮普泰、天音、爱施德、联通华盛等四家全国代理商向联通自有营业厅及所有社会渠道开展销售,并执行统一的渠道、资费及促销政策。河南联通不采购终端。

王祖益说,河南联通践行“为你做得更

多,为你做得更好服务没有终点”的“红逗号”服务精神,同时推出了“沃·服务—联通支援”维修服务体系。

“联通支援”的主要服务内容有两项。一是为河南联通移动用户提供手机终端“换、退、修”服务,为3G客户提供终端业务培训和技术咨询。

据了解,WCDMA网络是目前世界上的一种3G移动通信制式,这为中国联通快速开展网络建设和业务部署等工作创造了条件。今年1月7日,工业和信息化部向中国联通颁发了WCDMA制式的3G业务经营牌照。5月17日,中国联通首批55个城市启动了3G业务的试商用。随后,根据沃3G试商用业务的进展情况,中国联通又于6月28日和7月28日在全国重点城市相继启动第二批和第三批沃3G业务友好体验,吸引了大量用户参与试用并广受好评。

沃3G业务的正式商用,势必对中国联通实践“创新改变世界”的公司理念,发挥关键作用,对于我省扩大内需,扩大就业,刺激经济,推进国民经济和社会信息化、转变经济增长模式,将起到积极的作用。

天兰尾货鞋城昨日亮相建文新世界 众多消费者“尝鲜”尾货消费



“这双鞋子我以前在其他地方见过,标价是290多块,在这里只卖到了90多块钱。”昨天,建文新世界商厦三楼的天兰尾货鞋城开业,黄先生拎着刚买到的鞋子,大呼便宜。

9月30日,中原首家尾货鞋城“天兰尾货鞋城”正式落户建文新世界,打出了“所售皮鞋大部分低于成本价60%”、“淘宝到天兰,买贵了就退钱”的旗号。笔者从商场了解到,一双“奥康”品牌男款皮鞋标价仅100多元,女鞋仅60元。“这些皮鞋80%以上都是直接从鞋厂收购过来的尾货或库存,质量是有保障的”,天兰尾货鞋城总经理吴大局介绍说。

该尾货鞋城开业当天,吸引了大批的客流。“这里的人比超市里的人还多。”现场的一位顾客看着涌动的人流说。据介绍,这家尾货鞋城的经营面积达到5000平米,主要经营品牌男女鞋、运动鞋、童鞋等,涵盖到的品牌非常丰富,很大市场上的知名品牌都在这里设有尾货专柜,包括梦特娇、奥康、意尔康、骆驼、乔丹、特步、鸿星尔克等,这些知名品牌在消费者中间有着很强的号召力,加上尾货的价位较低,更是受到了众多消费者的青睐。

谈到天兰尾货鞋城的优势时,吴大局表示,“我们鞋城一个最明显的优势就是价格超低,很多商品的销售价格甚至是低于成本价的。为什么会出现这种情况呢?这是因为对于生产厂家来说,尾货或库存都是在大部分商品

以正价销售获得高额利润之后的剩余,这些尾货以较低的价格出售有利于快速处理积压,回笼资金。在保证商品价格低廉的同时,我们还对商品的质量进行了严格的把控,保证进入天兰尾货鞋城流通渠道的商品都是正规品牌、正规产品,让消费者买得放心。在管理方面,我们直接复制了专业大型商业的管理模式,提出了‘管家式8个统一管理概念’,即统一形象宣传、统一专柜形象、统一卖场管理、统一规划布局、统一营业时间、统一收银管理、统一财务结算、统一广告促销。以此来保证和提高消费者对我们的信任。”

据了解,天兰尾货鞋城目前在北京有5家分店,经营面积超过5万平米,经营门类涵盖300余个国内外知名鞋类品牌,成为1000余家厂商、总代理处理库存尾货的专业平台,是代理商们最直接最便利最有效处理库存的销售渠道,在北京每天至少为批发商处理50000双鞋。“此次在建文新世界开出新店是我们走出北京的第一站,之所以选择郑州作为我们店面拓展的首站,一方面是因为我是河南人,跟河南有着深厚的感情;另一方面也是看到了郑州对尾货消费的市场需求。消费者的消费层次各不相同,相信天兰尾货鞋城在郑州开业之后会给郑州的消费者带来既时尚又实惠的购物感受。”

冯刘克 / 文 赵楠 / 图

