

“PLAY我的音乐”2009唱响郑州动感地带明星演唱会活动开始了

预存话费、兑换M值或积分可得门票

想在12月12日看F.I.R乐团、范玮琪、李玖哲的郑州演唱会吗？就来参加“PLAY我的音乐”2009唱响郑州动感地带明星演唱会，预存话费或者兑换M值都可以得门票。演唱会定于12月12日晚7时30分在河南省体育馆开始。

郑州移动相关负责人介绍说，此次活动仅限郑州移动的客户参与，预存话费和新业务、积分、M值兑换抢票等方式获得门票。

郑州移动的客户可以通过预存话费来免费获取门票，一次性预存与其品牌相对应金额的分摊话费和新业务费，即可获赠演唱会入场券一张。

此外，对于全球通客户和动感地带客户，郑州移动还准备了积分和M值兑换方式，客户至指定营业厅扣除一定M值(积分)即可获得入场券一张。

晚报记者 祁京 通讯员 付晓



李玖哲



F.I.R乐团



范玮琪

主持人 张妍

全球通资讯



郑州移动多举措做好手机上网色情信息举报处理

近日，全国掀起了严打手机网站制作、传播淫秽色情信息专项活动，为净化手机上网空间，给客户提供一个干净、安全的上网环境，郑州移动即日起推出三种举报方式，方便客户举报手机网站淫秽色情信息。收到客户的举报后，郑州移动将会对有关内容进行调查、拨测、取证，并尽快向上级监管部门反映相关情况。

具体举报方式为：

方式一：

10086客户服务热线

方式二：

发邮件至10086666@chinamobile.com

方式三：

编辑短信“9*网址信息”至10086999

“玩转G3”体验活动进工大

近日，郑州移动在河南工业大学开展“玩转G3”体验宣传活动。

在活动当天，郑州移动西城分公司以宣讲和演示相结合的方式，在“玩”上做文章，重点突出TD终端产品及移动新业务，通过手机电视、G3笔记本、可视电话演示等吸引广大学生积极参与，让每位体验者切身感受3G的高速和随时随地上网的自由，切实体验到G3业务应用的广泛和先进。活动期间，还适时穿插移动品牌文化、G3知识问答、小游戏、礼品派发等互动内容，整个活动现场气氛热烈。

通过本次活动的开展，使广大学生在体验过程中，充分享受到了G3业务带来的乐趣，有利地促进了新的消费潮流。

全球通射击比赛完美落幕

11月28日，天空虽然飘着雪花，气温较低，但在河南省射击运动管理中心的射击运动场馆内却是一番激情高涨的热闹场面。全球通俱乐部活力社区组织的全球通客户射击比赛正在如火如荼的进行中。

本次比赛分为小口径运动手枪、小口径运动步枪两个比赛项目，各位选手在场上沉着冷静、发挥出色。经过一上午激烈的竞争，最终来自省警务局的赵冬梅女士获得了小口径运动手枪冠军，来自京信通信系统驻郑办事处的杜锋先生获得了小口径运动步枪的冠军，来自省交通厅的王朝阳先生摘得了个人全能奖项的桂冠。

今后，全球通俱乐部五大社区将不断推出更多针对集团客户市场开展的会员活动。

“构建数字化校园”高校通推介活动圆满落幕

为加快信息化产品发展步伐，进一步增强高校市场占有率，近日，郑州移动西城区分公司在举办“构建数字化校园”高校通推介活动。

在交流会上，郑州移动通过多媒体对“高校通”产品进行了深入的讲解与演示，并邀请了郑州大学嘉宾就“高校通”的使用做了经验交流，让来宾们以最直观的方式体验到信息化产品的优势，增进对信息化产品的了解。互动环节中，来宾们积极发言，提出业务疑惑，移动的工作人员则通过现场答疑解惑，对“高校通”产品进一步分析讲解。

优惠信息

“万诱影力”全球通贺岁电影鉴赏会

2009年12月13日之前，郑州全球通客户、全球通VIP会员客户到郑州花园路83号全球通品牌店，全球通客户凭有效证件扣减600积分，VIP客户扣减400积分即可领取奥斯卡大上海国际影城电影票两张，数量有限、兑完为止。

“动感特权”麦当劳优惠活动

12月2日~29日期间，中国移动动感地带客户手机拨打12580或发短信VAA至106588803(只收通信费)可获取“动感特权”彩

信，凭彩信来麦当劳餐厅购买全薪板烧猪肋堡即可获赠价值9元的香草味鲜煮咖啡或韩式蜂蜜柠檬特饮。

全球通自由套餐月租优惠

12月31日之前，郑州移动全球通自由套餐用户，预存一年分摊话费可赠送一年月租，即全球通自由套餐预存120元分摊话费，赠送一年月租336元，话费分摊12个月，每月10元，每月分摊费用当月使用不完自动失效。

e100网上交费送话费活动

郑州移动客户只要登录网上营业厅交纳话费，每次单笔成功交费满30元且不足50元的，可获得2元自由话费赠送。

每次单笔成功交费满50元以上(含50元)的，可获得5元自由话费赠送。客户单笔网上交费在50元以上(含50元)，即可获得推荐资格，每成功推荐他人进行一笔50元以上(含50元)的网上交费(不能推荐自己)，即可获得2元自由话费奖励，多次成功推荐，多次赠送。

李枝玲：扎根乡镇感动客户

中国移动是一个大企业，而李枝玲则是一名小小的县镇营业厅主任，6年的时间里，她扎根乡镇，用自己的专业和诚意，赢得了无数客户的信任和喜爱。

晚报记者 祁京

用诚心感动客户

“我觉得，在工作中能坚持以诚待人、务实求实，就能赢得客户的信任。”李枝玲说，在服务之中，用诚心去感动客户是最重要的。

记得有一次，李枝玲在办公室加班，这时一位用户推门而入，一进门就满口脏话。面对如此怒气冲冲的用户，李枝玲只有微笑面对，她请用户坐下，一边耐心地向用户解释疑惑，一边给用户查询业务办理明细。疑惑终于打开了，原来用户曾经开通了梦网包月，因没有及时取消，造成每月月初扣除20元包月费。当李枝玲给用户解释清楚，并征求用户的意见，为用户取消梦网包月后，用户不但没有了当时进来时的那种粗鲁，反而惭愧地对李枝玲说：“真的很不好意思，刚才我态度不好。你对我这样的误会还热情接待、耐心解释，真让我感动，还是移动公司的服务态度好。”

用专业影响客户

乡镇营业厅是移动服务的最前端，它的形象直接关系到移动在农民心中的形象，同时还承担着农村信息化建设的任务。

李枝玲深知，营业厅是面向客户展示企业



形象的窗口，自己的一言一行都关乎公司声誉。作为厅主任，不仅要有善解人意的微笑，还要有快速解决问题的能力。因此，不但承担着业务传达及业务指导工作，同时还承担着组织、协调、沟通的职责。为了更好地宣传移动业务，李枝玲她们常常会在各类集会庆祝或其他大型庆典活动现场做一些活动，这就要求李枝玲不光要组织好活动人员，安排好活动内容还要协调好相关部门。

今年“五一”促销活动之前，为了能使现场活动井然有序，在活动的前一天，李枝玲提前列好了第二天所有的活动准备，如安排多少营业人员在现场宣传业务，宣传展架如何放置，现场活动主要宣传什么内容，参与活动的用户通过

身边的移动 心中的故事



什么方式获得礼品，礼品如何发放，现场出现特殊情况如何解决等等，很难想象，一个年纪并不大的女孩子能把事情考虑得如何周到。

用细节打动客户

“我们移动的口号就是‘做世界一流通信企业，那么这就要求我们这些一线的管理人员、服务人员要时时以一流企业的标准来要求自己，从细节做起，为移动成为世界一流通信企业添砖加瓦。”李枝玲是这么说的，也是这么做的。

神州行业务开展初期，为了能实行有效期管理、亲情号码管理等，李枝玲除了上班钻研业务知识外，还时常利用下班时间翻阅相关资料并亲自进行测试，总结出了一套比较适用的流程，把便利留给客户。

在日常工作中，李枝玲时时处处为客户着想，凡事总是想在前头，以优质的服务答谢客户，从细节入手，从小事入手，让客户满意。在工作中，身心专注，从不三心二意，对于客户的每一个疑问都能详细回答，对于客户的每一个要求都尽最大努力予以满足，得到了客户的赞许和好评。

努力就会有回报，6年以来，李枝玲先后获得了河南移动公司郑州分公司“服务明星”、河南移动公司登封分公司“秋季百日竞赛营销能手”等荣誉称号，2009年5月，我以优异的成绩被登封市委、市政府表彰为“新长征青年突击手”。