

他们的脚步，紧追 2010

600市民骑车 迎新年第一缕曙光

□晚报记者 李丽君/文 常亮/图

本报讯 新年新气象，新年第一天，600余名市民从曼哈顿广场出发，骑行至开封往返120公里，用这种健康、环保的方式迎接2010年的第一缕曙光。

1月1日清晨7时许，未来路曼哈顿广场前热闹非凡，来自全市的男女老少600多人聚集在这里，他们共同的特点是每人身边都有一辆擦得锃亮的自行车，他们准备用骑行的方式来迎接新年。

“今天是一年的开头，我们一起参加骑车活动，希望给我们一年带来好运。”53岁的张女士和老伴儿一起参加了新年第一骑活动，两人一人一辆自行车。“我这衣服是昨天刚买的，专为参加今天的活动买的。”张女士的老伴儿高兴地展示了一下自己大红色的衣服，也展示了他们高兴的心情。

据了解，此活动由“骑行天下”和“郑州单车联盟”两个体育爱好者组织联合发起，旨在呼吁市民积极锻炼身体，保护环境。参加这次活动的年龄最大的70多岁，最小的只有五六岁，活动还吸引来了来自美国、目前正在郑州大学教学的Karen女士。



新年第一天，绿城广场万人长跑

□晚报首席记者 郭韬略
晚报记者 孙娟/文 白韬/图

本报讯 在健身运动中释放激情，在畅意奔跑中收获快乐。1月1日上午，郑州市元旦长跑活动在绿城广场举行，万名市民用长跑运动这一方式迎接新年的到来。据悉，这也是2010年我市第一个全民健身活动。

1日早上9时，随着清脆的发令枪响起，由1.5万多人组成的长跑队伍陆续地从绿城广场跑出，经兴华北街、陇海路、嵩山路，到达嵩山路与中原路交叉口后，又分别向东、北、西三个方向继续前进。在新年的明媚阳光下，浩浩荡荡的长跑队伍行进在郑州街头，构成一道独特的风景线。

这是由河南省体育局、郑州市人民政府主办的2010年河南省元旦长跑活动暨安利纽崔莱郑州元旦长跑活动。据了解，每年在元旦这天举行长跑活动，已经成了郑州市全民健身的传统活动。以跑步的方式迎接新年，也成为越来越多的人的“习惯”，在活动过程中不断有市民自发地加入到长跑行列中，使得队伍越来越壮大。

“一日之计在于晨，在新年的第一天，参加这样一个充满活力的活动，希望新的一年我的生活能更加精彩。”一位市民兴奋地说。

据介绍，与长跑活动同时进行的还有健身展示活动。来自各社区的群众健身团体进行了太极拳、太极球、健身秧歌、抖空竹表演，在绿城广场，呈现出一幅幅多彩的群众体育运动画卷。

8万多人畅游黄河景区

□晚报记者 胡申兵

本报讯 虽然元旦三天小长假天气寒冷，但人们游玩的兴致不减。根据惠济区旅游局的统计，元旦假期期间，有8.76万人次到黄河沿线景区游玩。

元旦期间尽管天气寒冷，但沿黄各景区(点)、农家乐都悬挂了象征喜庆吉祥的大红灯笼和祝游客节日快乐标语，店家推出了各种年货礼包，处处洋溢着欢乐祥和的节日气氛。丰乐农庄的户外康体项目七折优惠，吸引了很多游客，温泉洗浴客房元旦前夕便被预订一空。黄河花园口旅游区音乐喷泉免费开放，迎来了众多游客，特别是摄影爱好者。黄河大观四季温泉度假区除了举行盛大的文艺演出为游客奉上了一场精彩的文化盛宴外，还设置了游客互动环节，送出各种心动大奖，让游客们在此共迎新年。

6000余人逛康百万庄园

□晚报记者 周炜卿 通讯员 乔石

本报讯 2010年元旦一大早，游人就在康百万庄园门口排起了长龙。

据了解，大型电视连续剧《康百万》的拍摄激活了庄园冬季旅游，“大家来找茬”这一互动活动给游客带来了极大的乐趣，为了找到《康百万》电视剧拍摄期间留在康百万庄园的道具，有的游客全家老少齐上阵。

据统计，元旦期间，康百万庄园接待游客6000余人，庄园出现新年旅游接待第一轮高潮，团队游增多，自驾游仍是主打，游客主要来自山东、陕西、山西等周边省市，短线游十分火爆。

国美电器元旦销售 取得 2010 年开门红



元旦3天的时间，成为众多商家逐鹿的战场。笔者从河南国美了解到，3天来，河南国美每家门店都是顾客盈门，晚上9点多了，款台前依然人头攒动，这一景象成为经济回暖的一个缩影。

传统家电创 2010 年开门红

据河南国美采销总监杨晓刚介绍，元旦期间，传统家电和3C都有不俗的表现，其中传统家电中的彩电表现很突出，3天的时间销售额接近亿元，表现出强劲的旺销趋势，国产LED彩电，带有网络功能的彩电等高端电视销量比较大。空调销量也成为元旦期间的一个亮点，销售量提升了40%还多，而且厨卫产品的销售也提升了将近40%，像空调、烟机、灶具等家电产品销量的提升，最大的推动力来自于房地产市场的回暖，房地产回暖带动了家装家电的销售提升。此外，冰洗类家电销售量也提升了30%，小家电受节日影响波动不大，一直表现出旺销的市场态势。

而针对元旦，传统家电的让利幅度也是非常大的，有的彩电直降数千元，平均降幅达3成。而空调更是优惠惊人，一级能效的IP冷暖空调价格降至900元以下，即使是大IP的一线名牌空调，也是刚刚千元出头，像厨卫推出

的特价套餐，冰洗推出的买洗衣机送冰箱等活动，消费者也非常感兴趣，购买热情被充分调动，节日期间，传统家电带动了家电卖场的整体销量达到的高。

国美 3C 销量同比去年提升 30%

随着3C产品成为家电卖场的一分部，到家电卖场买个手机，买台数码相机，或者买台电脑，已经成为消费者的共识。元旦期间，针对3C河南国美推出了诸如“买手机送手机”“买手机送礼品”等活动，还有“买电脑送大礼”“电脑7折”等优惠活动，以及数码推出的“买数码财富翻倍增值”等活动，使得河南国美在3C销售方面表现优异，同比去年销量提升了30%，尤其是单反数码相机，笔记本等产品，受到市场的追捧。

元旦期间，套购顾客增多

元旦期间，由于大多数人都放假，一般都会选择和家人或者朋友一起逛卖场，这也增加了卖场的火爆景象。“刚刚有个顾客，一下子买了将近10来万的家电，包括彩电、空调、冰箱、洗衣机等，每样都不是一件，光空调就有5台，彩电选了两台，都是比较高端的。元旦期间我们有些家电品类推出了全场打折优惠的活动，最低的有4折，因此成套购买家电的顾客有很多，大多数都在3-5万元之间。”国美电器二七新活馆店长介绍说，随着经济回暖，绿城市民的消费能力也不容小觑。国美在元旦期间低价销售3天，元月1日那天从上午10点到晚上快打烊的时候，国美二七新活馆、金成国贸店、泰隆店、经三路店等门店销量一直在不停的攀升，而且店里一度出现“挤不动”的情况，如此火爆的销售场面，也为2010年的到来增添了无限生机。 樊无敢

新年盛惠全线飘红 苏宁元旦销售成倍增长



据悉，全国家电连锁品牌苏宁电器凭借2009年全年连锁发展数倍于同行业竞争对手的增速、年中入驻日本、岁末进驻中国香港等重大利好因素以及稳健、有效的经营管理，深受业界高度关注和认可、广大消费者的信任和支持，2010年伊始全国近千家连锁店再造元旦黄金周销售井喷局面，取得了2010年新年开门红！河南苏宁电器总经理王军透露，苏宁电器元旦全国销售增幅也远远超出去年同期，仅河南全省24家连锁店销售规模同比就实现了成倍增长的大好局面。

市场强力反弹，家电刚性需求尤为坚挺

据悉，元旦期间，苏宁彩电数量同期增长达230%；冰箱洗衣机、空调实现同期增长210%；厨卫等生活电器数量同期也增长超200%。此外，电脑、数码、通讯等消费类电子产品，也于同期有翻番的增幅。

河南苏宁电器总经理王军也表示，截至1月3日，元旦新年已为河南苏宁电器带来了同比增长超200%的同期销售数据。他表示，这一结果早在苏宁预期中的，虽然2009年早期家电内销市场呈现一定的消费滞缓，但从2009年五一黄金周开始，家电潜力得到了逐步释放，再加上十一超级黄金周强拉，家电市场早已经被激活，作为2010年第一个黄金假期，家

电行业再度爆发几成定局，从目前苏宁取得的销售业绩判断，当初的决策是正确的。

传统家电中高端占比明显，消费电子以“新”突围

据苏宁电器相关销售分析报表显示，以彩电、冰洗、空调为主的传统家电品类，在消费结构上，中高端的消费特点更为凸显。元旦期间，国产彩电品牌与合资彩电品牌均比去年同期有较高的增长，大液晶、大平板、LED等产品消费趋势越来越明显。而在彩电的产品结构方面，以40英寸及以上的尺寸段旺销最为突出，此比例占到70%左右。中大尺寸段平板已开始渐渐进入更多家庭，而LED新技术运用，更是全线爆发，如索尼、三星、LG、夏普、日立；国产品牌海信、康佳、长虹、TCL元旦销售均表现不俗。冰箱方面，今年元旦三门、对开门及多门冰箱等中高端产品占比接近60%，而这一占比数据与去年元旦相比，有近2倍左右的增长。此外，滚筒洗衣机和大容量洗衣机的销售占比已远超过50%以上；而在空调方面，从全国元旦空调数据来看，以高效、环保为特点的中高端空调产品十分走俏，高端平价空调成为消费的首选；变频空调表现出了新的增长势头，占比超过了预期的总体占比30%。

延惠元旦 再造让利盛宴

此外，王军透露，元旦假期虽已告一段落，但考虑到许多市民由于出游或其他原因没有得到元旦的实惠，苏宁电器决定再度盘活优势资源，在全省范围启动“后黄金周”促销活动，包括彩电、冰箱、洗衣机、空调、厨卫生活电器以及手机、数码、电脑等在内的3C品类将再度以最大的促销力度满足假期返城客流的购物需求，再造让利特卖会。 冯刘克