

48名试管宝宝新年回“娘家”



一个妈妈在和孩子嬉戏。 晚报记者 王银廷 实习生 张郁

□晚报记者 邢进 实习生 孟丽君 李恒

本报讯 从出生40天到将近10岁,昨日上午,48名可爱的试管宝宝一起回到了他们的“娘家”——郑大二附院生殖中心,向给了他们幸福生活的医生表示感谢,并表演了各种各样的文艺节目。据悉,自开展试管婴儿的生殖辅助技术以来,已经有300多名试管婴儿在郑大二附院出生,另有100多个试管婴儿正在妈妈的子宫中孕育。

36岁的黄勇(化名)带着一对龙凤胎来参加聚会,他的宝宝是这次试管婴儿大聚会中年龄最小的。这对龙凤胎来到这个世界上才40天,他们的出生,给黄勇夫妇带来了莫大的幸福。黄勇夫妇结婚多年,妻子一直没有怀孕。

在郑大二附院生殖中心,主任谭丽为双方做了详细检查,发现不孕的原因是女方的输卵管不通,于是决定采用试管婴儿的技术

满足夫妻俩的心愿。整个过程非常顺利,第一次植入黄勇妻子子宫的受精卵就发育成活了。2009年12月,黄勇的妻子剖腹产下一对健康可爱的龙凤胎。虽然孩子还很小,得知生殖中心要举办试管婴儿聚会的消息后,黄勇夫妻俩还是决定带孩子来参加。“让医生看看孩子现在长得有多好,也让孩子回来看看娘家”。

医院给来参加聚会的宝宝们准备了书包、玩具、学习用品等新年礼物,而宝宝们也准备了各种各样的表演,对给了他们宝贵生命的医生们表示感谢。

谭丽说,从2000年该院第一个试管婴儿诞生到现在,生殖中心已经为上千对不孕夫妇实施了辅助生育技术,成功妊娠400多例,已经有300多名试管婴儿出生。临床妊娠率在40%左右,分娩率30%左右,达到国内先进水平。据悉,第一例出生的试管婴儿是个女孩,现在已经满10岁,在上小学三年级。

电视购物货到付款,款付了可货却“飞”了一半 铁杆粉丝怀疑被“钓鱼”了

昨日,读者金先生向本报反映,他怀疑自己电视购物时被“钓鱼”了。他说自己订购了一套“欧莉娅”化妆品和一部三星R800手机,可是货到了,却发现只有化妆品没有手机。他联系了几次,对方一直没有给他一个满意的解释。

晚报记者 李丽君 实习生 叶玉芳 魏利平

物美价廉,货到付款,铁杆粉丝心动

金先生家住纬四路,14日晚,他接到自称“北京电视购物中心奥北公司”的电话,电话里一女子先问其是不是经常在河南七套购物频道买东西,之后开始向他推销,说搞活动一套“欧莉娅”化妆品和一部三星R800手机只要298元,并许诺货到付款。

“我以前常在这个购物频道买东西,家里除了冰箱,其他家用电器都是通过电视购物买的,质量还不错,售后信用也有保证。”金先生说,所以他对电视购物并不反感,而且来电确属北京区号,加上产品价格也不高,还是货到付款,没有多想他就订了货。

货到了却不见手机,对方说另外送

19日上午9时许,金先生收到了宅急送快递员送来的包裹,与以前电视购物先拆邮包后付钱的经验不同,这次快递员让自己先交钱才能打开包裹,说是对方公司的规定。虽心存疑惑,但金先生还是先付了货款。

金先生打开包裹,里面只有一商标为“欧莉娅”的护肤品,先前订得手机却没有。“手机忘放了,还是中途被盗了?”金先生要求快递员给个说法,快递员称不知道怎么回事,让金先生和北京购物中心联系。“我以前购物从来没出过这种状况。”金先生拨通邮包地址栏上的联系电话,工作人员解释,因为两种物件不能合发,手机是另外发的,金先生拨打工作人员提供的快递公司号码,经过查询确实另有包裹,悬着的心也就放了下来。

购物中心:包裹寄错了,不是我们寄的

然而左等右等,所谓的手机包裹却迟迟未到,金先生再次联系购物中心,却被告知包裹寄错了,并称该公司已经将金先生订的真正包裹发到郑州,但金先生须把先前收到的只有化妆品的包裹退掉才能接收。

金先生放下电话立即联系快递公司确认包

裹,得到的答案让他觉得非常奇怪。“开始说是手机另寄,现在又说寄错了,而且我一查,新到的包裹与我收到的包裹重量一模一样,都是1.3公斤。”金先生说,这样的答案只能说明,要么手机重1.3公斤,要么手机轻得没有了重量,“怎么可能有这样的手机呢?这不明显摆着骗人吗?”

随后,记者按照金先生提供的购物中心的电话拨打过去,电话里一工作人员告诉记者,金先生确实是在他们购物中心订了货,第一个包裹不是他们寄的,一直强调给金先生发的邮包已经到了郑州,退了第一个包裹就可以领取,对于其他的问题均表示不知道。

为了确认第一个包裹是哪里发的,金先生说,他找了一家公用电话向该购物中心打去咨询,“我将那个包裹的条码报了出来,称想确定货物所属,他们说此货物属于他们公司。”这与自己先前在工作人员那儿得到的此包裹是其他公司错寄的说法自相矛盾,让金先生非常气愤。

快递公司表示尽可能帮他退货

让金先生生气的不仅有购物中心,还有快递公司。“我验货时就说包裹有问题,并对快递公司说了情况,可是他们还是把货款给对方打了过去,而且货物标签对物品的标注也不明确。”金先生说,快递公司的这一做法让他感觉快递公司是一场骗局的帮凶。

记者拨通郑州宅急送快递公司的电话,负责的张经理向记者解释,他们的工作只是负责将邮寄方所托寄的物品完好地送到收货方的手里,“邮寄的名称是大礼包,我们也不知道里面都有什么,所以我们无法确定是否少了东西”。对于邮寄前是否进行检验,填写名称是否应该详细的问题,该经理说,对于散户会检查,而对于大客户只是抽检,而且物品都是客户包装好运到公司的。

记者协调,快递公司表示尽可能帮金先生退货。

二十周年主推“幸福”战略 一线明星加盟倾情演绎

黄晓明、王珞丹联袂代言苏宁电器



体验的感性品牌,将对企业的长远发展起到越来越重要的作用。

苏宁在2007年开始实施明星代言人品牌策略,选择了潘玮柏、孙俪作为形象代言人,使苏宁的品牌走向年轻、时尚化。代言人策略不但使苏宁的广告传播更具有吸引力,消费受众从传统家庭用户向年轻人群延伸,受众群体全面立体化,有效带动了3C产品的销售提升,同时据一份专业调查机构的品牌调研数据

显示,苏宁目前的品牌年龄与三年前“40岁左右的中年白领形象”相比至少年轻了10岁,品牌年轻化趋势明显。

二十周岁苏宁品牌愿景

将“幸福”进行到底

活动现场播放了两人为苏宁拍摄的第一支广告片《来苏宁把幸福搬回家》,黄晓明和王珞丹在片中饰演了一对甜蜜的情侣,通过在苏宁购买各种电器和享受到的各种服务,为彼此、父母、亲友带回更多幸福欢笑的过程。

孙为民介绍,苏宁电器在国内家电消费市场已经实现了领跑,企业经营发展的重心和焦点将全部集中到加强对产品和消费者的研究上去,为消费者创造更好的消费体验,用各类精选电器产品满足中国家庭对于生活品质的各种追求,成为百姓生活的“幸福制造者”,这是20周岁苏宁对自身提出的要求,也是未来十年苏宁不懈追求的方向。

樊元致

1月24日,全国近百家媒体齐聚南京索菲特钟山高尔夫大酒店,见证了一场隆重的典礼。在苏宁电器迎来二十周年之际,苏宁电器与一线明星黄晓明、新星王珞丹正式达成代言协议将作为苏宁电器升级版的形象代言人,传达苏宁“为幸福做什么”的品牌诉求,全面诠释苏宁电器的企业文化和服务,充分展现苏宁专业时尚的品牌内涵,进一步提高苏宁电器的品牌亲和力。作为国内最早启用形象代言人的零售企业,苏宁电器此举将使其品牌差异化战略得到更深入地推进。

三年代言策略成效显著

苏宁受众全面立体化

苏宁电器总裁孙为民表示,对消费者而言,选择商家始终是“品牌、价格、服务”三者并重,其中品牌又摆在第一位,除了简单的有实力可信赖、价格低服务好等共性品牌要素外,一个能够提供差异化个性需求、满足消费者个性口味、提供更多购物附加情感

广州大酒店年夜饭集装箱系列活动之三

广酒年夜饭集装箱上市 受消费者的青睐

昨日,笔者走访郑州广州大酒店获悉,已上市销售的广大厨和巧媳妇品牌系列年夜饭集装箱受到广大消费者的青睐。成为今年市民置办年货的新选择。产品共分面点、家宴、好礼福箱三大类,此次广酒推出的年夜饭集装箱产品有了新的卖点,即所有产品均为成品,无需加工,开袋即食,使您足不出户,就能在家坐享广酒美食。

据笔者打探,售价在60-76元的南、北味面点,258元合家欢方便家宴,128-138元的六蒸家宴产品均为春节广大市民家中常吃的传统菜品和主食。其中巧媳妇北味面点有手工元宝、手工寿糕、手工寿桃、手工石榴、手工南瓜、手工佛手等12种之多,集合了国内北方地区传统面点的做法;而南味面点中,豆沙包、开花馍、寿桃等,则满足了偏爱吃甜食、口味清淡的市民的要求。

笔者认为,年夜饭系列产品中,最值得期待的要数合家欢方便家宴系列,囊括了梅菜扣肉、清炖甲鱼、清炖狮子头、红烧牛肉、黄焖鸡、金牌猪手、盐焗凤爪、广式腊肠、糯米鸡、香酥鱼、酱板鸭等14道酒店精品食材,而且在价格上可谓非常诱人。广酒负责人介绍:“这14道菜,一般在酒店里差不多需要700元至800元左右,而我们的集装箱,258元的价格,确实是物超所值的。如果是人少的家庭,则非常适合方便家宴中小包装的六蒸家宴,价位在128元,同样包括甲鱼之类六道精品,因为我们今年的年夜饭集装箱产品真正实现了工业化生产,

提高了生产效率,降低了成本,所以产品价格也是非常符合大众消费水平的。”

除此之外,今年广州大酒店,也从营养搭配的角度设计了年夜饭集装箱,除了味美的荤食,还推出了一些原生态绿色食品,比如说五谷杂粮、野生坚果、山珍干菜、酱卤鲜蔬、传统蒸碗等等。据广酒负责人介绍:“春节大鱼大肉,导致节后一些假日病症的出现,所以我们推出的产品是均衡搭配的,有荤有素。”

“今年推出的成品年夜饭,在郑州还是第一家,也许会有人对此有质疑,认为,如果是成品饭菜,那么保质期能有多长?其中的口味是否一致。”该负责人表示,今年我们即将推出的全新的年夜饭集装箱,采用高温灭菌技术工艺,运用食品级高阻隔塑料保鲜袋,产品常温保存,不会破坏产品的色泽和香味,并且比以往产品保质期长。

他进一步介绍说:“我们建成的广酒月旺食品分公司,就是为了实现酒店菜品工业化,它的优势在于,可以从环节的控制、人员的控制、流程的控制、品质的控制做到规范和标准,保持产品的统一口味;质量上,每一产品的批次,经过内部的检验后,送到郑州市技术监督部门抽检,验收合格后方能上市,完全符合QS认证的要求。因此,今年推出的年夜饭产品,无论从质量上还是口味上,都达到了广酒年夜饭产品历年来的最好成绩。”

说了这么多,是否心动?快到广州大酒店去看看! 高岩