

讲讲回家故事,好礼等您拿

中原网联合郑州日报、郑州晚报、郑州手机报有奖征文

□晚报记者 王菁

本报讯 春运即将拉开大幕。即日起,中原网(<http://www.zynews.com/>)将联合郑州日报、郑州晚报、郑州手机报,在“回家——有我同行 春运特别报道”(<http://chunyun.zynews.com/>)中,共同推出《回家故事》有奖征文活动。

活动从1月26日开始,3月10日结束。征文来稿体裁不限,只要是讲述你回家的经历、心情、感想的,往年的、今年的,一概欢迎。如果有精彩图片,更好!不过,可一定要保证是您本人的原创作品。

本次活动结束后,将评出优秀奖20名(文字、图片各10名)、鼓励奖共40名(文字、图片各20名),各奖励面值100元或50元的中国移动手机充值卡一张。了解具体活动细则,请登录“回家——有我同行 春运特别报道”(<http://chunyun.zynews.com/>)专题。

倾听回家心声,分享回家故事,新春好礼等您拿,快来加入吧!

郑州出港机票多在七折以上

本报讯 春运将至,记者昨日从郑州机场了解到,郑州出港机票价格已上扬,除团队五折优惠外,散客购票都维持在七折以上。

据介绍,从1月30日至2月28日,南方航空共计在河南地区往返增加航班350架次,主要集中在郑州至温州、昆明、广州、海口、厦门、三亚、杭州、南京航线上,其中郑州至广州、昆明航线,散客可享受四到五五折优惠,团队有四折到五折左右的优惠。

预计郑州民航高峰期从2月13日至2月20日,机票比较紧张,散客按电脑开放舱位销售,团队折扣为五到七折,从2月20日往后,折扣将恢复至节前价格;郑州至海口、三亚团队价格在春运期间享受到四五折的优惠;郑州至南京、昆明、桂林、杭州、温州、厦门,散客在春运期间基本在七折左右,团队在散客折扣基础上再降低20%左右。

因“低价揽客”在国内被众航空公司集体封杀的海航昨日宣布,春运期间预计在郑州地区投入近6万个座位数,并在广州、深圳航线上加大航班量,推出二至三折系列优惠机票,其中郑州到深圳票价低至280元。 **晚报记者 王菁**

郑州公路春运昨日启动

手机能订市内任意车站汽车票



□晚报记者 王菁 通讯员 李春香/文
晚报记者 张翼飞/图

本报讯 距离全国春运1月30日启动还有4天时间,郑州公路部门昨日起已正式启动春运,到3月15日结束,共计50天。

郑州中心站日最大客流量6.4万人

今年春运,由于学生流提前释放,务工返乡流和探亲流将相对集中,预计节前客流高峰出现在2月6日至2月12日(农历二十三至农历二十九),节后客流高峰出现在2月18日至3月5日(农历正月初五到二十),农历正月二十三以后,客流将相对稳定。

目前,中心站制定春运方案,合理安排班次和加班,保证正常班次;若客流出现高峰,

正常班次、日常加班无法满足旅客需求时,将通过利用回程车、对发车,保证最高峰达到500班加班车的运力。中心站春运50天,预计日最大客流量将达到6.4万人,是平时的3倍,增加班次将达到500班左右。

网站查询班次信息 电话、手机可订票

从昨日起,身在郑州的手机用户拨打12580,可订到郑州市内所有车站的汽车票。乘客可凭手机收到的二维码到所乘汽车站换领车票。若未开通GPRS功能,凭收到的9位确认数字码也可换领车票。

今年春运,旅客可直接登录中心站网站(www.zzbus.net)查询班次信息。咨询订票电话96269保证24小时畅通,60个电话通道全部打开,及时解答咨询,处理投诉。



京广路部分路段施工 请绕行

□晚报记者 孙庆辉

本报讯 昨日警方发布交通信息,京广路拓宽及地下隧道工程自23日开始施工,在此经过的机动车及行人需从辅道通行或绕行。

京广路拓宽及地下隧道工程施工

京广路与康复前街交叉口向北500米已进行整体围挡。施工期间该段京广路禁止通行,机动车、非机动车及行人从所修建辅道通行。请广大交通参与者依照施工区相关交通标志、标线指示通行,并服从现场民警和管理人员的指挥。

交通事故高发于16时至21时

昨日全市共发生各类道路交通事故130起,受伤16人,直接经济损失约9.6万元。16时至21时是交通事故高发时段,约占全天事故总数的45%。

两会期间交通违法的查处力度加大

为做好两会期间的保通工作,交警支队实行全员上岗,所有民警全天制上岗疏导交通。昨日交警支队共出动警力795人,纠正机动车交通违法733起,纠正非机动车、行人交通违法369起。交警提醒广大交通参与者,驾驶机动车在道路路口变道时请提前打转向灯。

205路、209路、262路公交车27日恢复原线

□晚报记者 张华 通讯员 周存学

本报讯 随着姚寨路(黄河路—丰产路)雨污水改造工程施工结束,郑州市公交总公司将于1月27日对205路、209路、262路公交车恢复原线运营,在改线期间所设临时站同时撤销;恢复以下站位:205路:姚寨路丰产路站、姚寨路红专路站、姚寨路红旗路站、姚寨路黄河路站、省胸科医院站;209路:红专路姚寨路站、姚寨路红旗路站、姚寨路黄河路站;262路:姚寨路黄河路站、姚寨路红旗路站、姚寨路红专路站、姚寨路丰产路站、农业路中州大道站、丰产路中州大道站。

2010年店面总量突破40家

苏宁公布河南地区2010年规划 全面加速开拓地区市场

2010年初,各大行业都进入了2009年盘点期,而家电行业也因全年不平常的金融经济背景而备受关注,随着“保八”成功,经济向好,作为刺激内需重点行业之一家电行业2010年的规划再度成为业界普遍关注的焦点。1月25日,在郑州中州皇冠假日酒店召开的2010苏宁电器河南地区2010年规划通报会上,在与会的300多位供应商高层管理人员和各大媒体面前,来自苏宁股份有限公司营销总部执行副总裁王哲对此给出了答案。

据悉,苏宁电器全国2010年在保持近年来传统店面开店速度的同时,在北上广深等一级市场建设20-30家精品店。同时配合政府家电下乡政策,进一步拓展三四级市场。而河南作为苏宁电器华中重要战略区域,将全面加速连锁扩张、地市网络布局,2010年计划新开连锁店18家,店面总量突破40家,全面实现领跑河南家电市场的战略目标。

三巨头峰聚郑州

嘉宾云集规格空前

作为企业传统,苏宁电器每年新春都会在全国重点城市召开供应商新年规划通报会,向合作伙伴进行年度的总结和新一年的规划通报。河南苏宁电器2010年新年通报会于1月25日在郑召开,为表示对河南苏宁发展的重视和支持,通报会由苏宁电器股份有限公司营销总部执行副总裁王哲亲临做东。

王哲介绍,在2009年经济背景、行业环

境并不乐观的情况下,苏宁电器紧紧抓住国家出台的一系列刺激消费、扩大内需、扶持家电产业发展、家电下乡、以旧换新试点运行、节能补贴等利好政策,逆势扩张依然保持了稳健快速的发展,截至到2010年元旦,09年全年苏宁在国内新进入近20个地级以上城市,新开门店达到180余家,店面总量突破950家,覆盖全国200多个地级以上城市。实现了店面类型不断多元化,设计开发自建店、第五代3C+旗舰店、SUNING ELITE精品店等店面业态。于此同时,苏宁继续采取租、建、购、并模式并行发展,成功收购拥有80年历史的日本家电连锁企业LAOX公司和位列香港电器零售连锁前三甲的镭射电器,启动了国际化连锁发展进程。

而具体到河南市场,持续的、稳健的连锁扩张是河南苏宁电器2009年工作中的重中之重。2009年河南苏宁电器在连锁发展方面以拓展、巩固省会及已有市场,加快地市空白市场布局为原则,全年完成9家连锁店的重张,5家连锁店的新开,成功进驻南阳、永城、周口3个城市,进一步扩大了连锁网络布局向三四级市场的渗透,业绩斐然。截至2009年12月31日,河南苏宁电器连锁店店面总量已达到了24家,进驻城市12个,实现了09年行业领先的发展目标。

苏宁的稳健发展和复杂环境下表现出来的绵延内劲也受到了厂商的高度关注,对于

2010年苏宁电器迈入20周年之际,企业的发展策略厂商也给予了高度关注。博西家用电器(中国)有限公司销售总监胡强、河南新飞电器有限公司销售总经理羊健、三星(中国)投资有限公司华北大区彩电总经理郑文鹤、LG电子(中国)有限公司华北分公司营业总监李志高、夏普商贸(中国)有限公司广域统辖夏文俊、松下电器中国有限公司家电销售公司华北大区总经理孙洪、大连东芝电视有限公司营本部推进部部长纪一军、郑州海尔工贸有限公司总经理程传领等供应商高层300多人云集郑州参加了此次会议,其嘉宾人数、规格均创下了历年来河南家电行业会议规模之最。

苏宁发布2010年规划

依托实力全面领跑

会上,王哲对于2010年的家电行业发展态势做出了苏宁的判断,他认为:国家振兴家电行业以及扩大内需等政策将继续占据主导地位,家电下乡、能效补贴、以旧换新仍是拉动家电消费的主要增长点,上万亿的市场容量保障家电零售行业必将保持强劲的增长态势。

王哲还在会上公布了2010年连锁发展计划。他介绍,2010年,苏宁电器将继续保持快速稳健的连锁扩张,全面实现连锁网络的行业领先,也以此确保苏宁三年攻略连锁网络、经营规模、品牌价值、内部管理、服务水平等一系列目标全面突破。2010年是苏宁电器20周年,也一定会成为苏宁电器发展史上具有里程碑意

义的一年,在保持近年来传统店面开店速度的同时,在北上广深等一级市场建设20-30家精品店。同时配合政府家电下乡政策,进一步拓展三四级家电市场。另外随着全面进入香港市场,苏宁电器计划在3年内新开30店,总店面数量达到50个,占据香港市场25%的份额。

王哲还透露,2010年是苏宁成立20周年,也是苏宁电器进驻河南市场5周年,作为苏宁电器连锁发展的核心区域,2010年将全面进驻安阳、濮阳、开封、驻马店等地级城市,新开设店面18家,年终店面总数量规模突破40家,全面覆盖河南地区主要的二、三级市场,领跑河南家电市场。

后台服务方面,2010年,苏宁将进一步加大服务网点建设和服务技师培训力度,服务网点将全面覆盖三四级市场,为消费者提供更全面、更优质的服务。苏宁还将推出“家电管家”、“通讯帮客”、“整体设计”、“送装同步”等个性化、创新型的服务项目,为供应厂商和消费者提供更具优势的售后服务。有着广阔市场前景的网络销售和会员营销,将是未来苏宁重点发展的两大领域,网络销售方面,苏宁易购将为消费者提供更多品类产品、更多种支付方式、更便捷提货形式。通过成功上线的SAP/CRM系统以及对庞大顾客信息的维护分析,通过顾客细分把握消费需求,推进会员精准营销,培养消费者长期品牌忠诚度。

冯刘克