

# 戴围巾的女子,有人要“人肉”你

## 摄像头拍下你拿走玉石店5000元营业款

□晚报记者 汪永森 实习生 张芬芬/文  
晚报记者 王银廷 实习生 张郁/图

本报讯 一戴头巾的女子在一家玉石店挑选挂件时,悄悄拉开钱柜偷走了5000元现金,店主报了警,并将视频记录下的一切发到网上,发动市民人肉搜索女贼。

昨日上午,记者来到友爱路与工人路交叉口的一个商场内,“宝玉王”小店女店主闫女士正为钱被偷而烦恼,两名女店员依然热情招呼进店的顾客,不过眼光中多了几分警惕。

记者打开了小店28日下午4时30分许拍摄的一段视频,画面中两名女子和一小女孩正在挑选着首饰,女店主正和店员忙着招呼顾客,这时一名戴头巾的女子走进店内来到店东侧,伸出左手装作挑选挂件,并慢慢地靠近钱柜,两次试探后拉开钱柜抽屉,将一沓钞票攥在了手中。

“她在店里待了5分钟,我光顾着招呼顾客了,她攥着钱从我身后离开,我都没有注意。”女店主闫女士说,5000元可是她的小店一周的营业额,从视频中可以看出,这名女子动作相当娴熟,得手后从店主身边离开时表情自然,像是惯偷。“她经常在附近转悠,大家都说对这个女子有印象,我们已经开始‘人肉’她了。”

商场的另一名商户表示,他们对这名头戴



围巾的女子都有印象,这名女子在商场多次出现,大家看过视频后已经提高了警惕。

下午,建设路派出所民警调取了闫女士店内的视频。闫女士则将截屏的图像印制成页,

要发动附近市民一起寻找女子。“视频和照片都会发到网上,不管这种方式是否妥当,我们希望市民们帮助寻找这名女子,能抓到她,我们会重谢的。”

线索提供 赵忠豪

热线一响 记者追访

# 67659999

### 到处是易燃品,只有一个灭火器 非法木材市场被取缔



□晚报记者 张璇 实习生 王娟/文  
晚报记者 周甬/图

本报讯 在城中村里,隐藏着一个非法木材收购交易市场,几家商户只有一个生锈的小型灭火器,还看不出生产日期。一旦发生火灾很难逃生。昨日上午,被取缔。

昨日早上,记者来到金水路省高级人民法院西边小路由北200米路东的一个小院里,一片空地上搭起了几间简易的木头棚,上面竖着“专业定做柜台货架”的牌子,木棚里面堆放的全是木材,还有加工好的床板、柜台、货架等,在空地的上面,纵横交错了数十根电线。一名女子从房子里扒拉出来一个灭火器,也没有生产日期,把手压下去没有一点反应。“这里已经形成了一个非法收购和交易的市场了。”未来路办事处的工作人员说,“到处都是木材,又没有防火措施,实在太不安全了。”随后,未来路办事处安监办的工作人员用铲车将简易棚拆除。

# 6年了,近千户居民终于用上自来水

□晚报记者 张华 实习生 邵亚男

本报讯 昨日上午,家住金祥花园的翟女士打开家中的水龙头,流出了自来水,她的脸上不由得露出喜悦之情,这个小区的986户居民告别了6年之久的“水荒”,用上了自来水。

提起这个小区的水荒,负责这次自来水改造协调工作的京广路办事处司法所所长孟涛很

感慨:“金祥花园的‘水荒’可是有年头了。”

据他介绍,位于碧云路与长江东路交叉口的金祥花园小区建成于上世纪90年代。起初,这里没有接通自来水管网,这个小区一直依靠饮用地下水井生活。从2003年的夏天,近千户居民赖以生存的两眼水井的其中一眼损坏,另一眼出水量不够,他们就开始了持续长达6年之久的断续供水的煎熬。

到2009年6月,小区内只有部分居民能接到水,一些接不到水的居民只能跑到小区对面的都市村庄接水,每到下午时分就出现了排长队接水现象。据负责自来水改造的郑州市自来水总公司供水发展部副主任李鹏介绍,2009年10月,他们受理了该小区的改造事宜,终于在春节前完成改造施工,金祥花园近千户居民用上了自来水。

# 东风日产发布全新服务品牌 岁末倾情回馈 150万车主

## “感心公路”活动启动 4000万回馈现有车主

1月24日,在“东风日产2010辉煌盛典”现场,东风日产总经理大谷俊明、东风日产副总经理任勇共同发布了全新的服务品牌——“感心服务”。

该品牌秉承东风日产“技术日产·人·车·生活”的主张,在“舒心驾乘、放心品质、感心服务”的NISSAN三维价值体系之下,以“专业专注 全心全程”的服务理念为核心,为消费者提供贯穿从买车、用车到换车的系统化专业服务,让消费者真正感受到放心、安心、省心的全程专业服务,从而更好地实现东风日产对消费者的价值承诺,全情进取,不断超越。

在“感心服务”品牌发布的同时,东风日产还启动了4000万巨奖的现有车主回馈抽奖活动以及2010年新春“感心公路”活动。

晚会现场,以“辉煌庆典”为主题的活动和表演,展现了东风日产2009“强势品牌年”产品力、品牌力的大幅提升和取得的良好业绩。2009年,东风日产全年销量总计达到518,968台,同比增幅48%,在保持均衡、持续稳健发展的基础上,成为华南最大车企、日系合资品牌第一车企。

### “感心服务”品牌 实现价值承诺

据东风日产介绍,全新的“感心服务”品牌是从客户的根本需求出发,以日产先进技术和产品为支撑,为顾客提供放心、安心、省心的专业服务体验,贯穿于客户购车、用车、换车的全程服务。

正是源于让每一位顾客满意的执着追求,东风日产在购车的每一个细节上都想了顾客的前面,从进入专营店开始,每一位顾客都能感受到无微不至、专业可靠、全程高品质服务。东风日产“感心服务”在专业性、全程化方面充分体现和传承了NISSAN“创新,为你心动”的品牌核心价值,通过“专业专注 全心全

程”的服务,向150万名现有车主和全国消费者做出郑重的价值承诺。

东风日产此次高调发布“感心服务”品牌,对整个汽车行业而言都极具行业意义和价值,意味着位居第一集团的东风日产将不断完善和创新,为消费者提供更专业、更全面、更贴心的服务,全面打造东风日产强势服务品牌,由此在产品和服务两个层面达到均衡发展,共同推进品牌的提升。

其中,“专心专注”是整个服务品牌的重要支撑点和亮点,该方面服务内容突出了“技术日产”的创新理念和先进技术,让客户在放心、安心、省心的同时感受东风日产的专业性和品牌内涵;“全心全程”则统领了东风日产所有领域的服务内容,通过从买车、用车到换车各环节的系统性服务,体现东风日产在汽车服务方面的全面性和广泛性。

“专心专注 全心全程”的服务内容,是对“技术日产·人·车·生活”品牌主张的完美诠释和强力支撑,将实现东风日产以创新服务为消费者创造精彩移动生活的价值承诺。在执行方面,东风日产以创新的服务方式,将“感心服务”品牌贯穿在从买车、用车到换车的全程当中。五个安心售后服务,580个服务网点的强大网络,17000名专业技术人员队伍、24小时紧急救援、100%纯正备件,让消费者爱车得到呵护备至的关怀;更有保险管家、二手车置换、易租车、N易贷汽车等全面的汽车增值服务,让广大车主的汽车生活从此无忧。

作为“感心服务”品牌的第一波攻势,2010年新春“感心公路”活动在晚会现场正式启动,该活动旨在为广大东风日产车主回家过年及返程途中提供各项服务,为车主的安全出行“保驾护航”。

据了解,该活动集中在春节车主回家、返

程的高峰期,活动范围覆盖车流量较高的京珠、京沪和沿海高速公路以及西南旅游旺盛城市路段。所有开车回家或外出旅游的东风日产车主,都可以在约30个城市,120家东风日产专营店所设立的“感心服务”网点免费享受车辆检测、保养和休息等服务。包括6大项,15小项在内的安全项目,全面保障了东风日产车主春节探亲出游时的行车安全。

“感心公路”活动不但是“感心服务”的良好载体,更深刻地体现出了东风日产对消费者无微不至的关怀,以更专业,更全面,更贴心的全程服务,实现东风日产对消费者的价值承诺。

### 辉煌同庆 岁末真情回馈

回首2009年,东风日产大放异彩,在销售业绩和品牌提升上获得了“双丰收”,东风日产希望与150万现有车主及全国消费者共同分享、庆贺这份成功的喜悦,并感谢现有车主在东风日产发展道路上一路相随、共同成长的真挚情感,以各种形式的活动回馈消费者,用实际行动谱写新春感恩序曲。

在“合铸成就 辉映梦想”主题下面向所有现有车主进行的4000万抽奖活动在晚会现场火热上演。此次大型抽奖活动,是“感心服务”的又一次延伸,体现了东风日产品牌对消费者的价值关爱,进一步提升了用户的品牌忠诚度。晚会现场,东风日产副总经理任勇进行了抽奖。该活动奖项设置为:一等奖现金券1688元;二等奖现金券368元;三等奖现金券



168元。获奖车主将达到近19万人,奖金总金额更达到了4000万元。该部分是针对车主进行的大抽奖,奖品为相应的售后服务现金券。

中奖车主凭现金券到各地专营店核对领取,且在3个月内进行消费即可兑现,适用范围为所有售后业务(包括保养、维修、精品购置等)。长达3个月的消费时间,也是东风日产对车主售后服务保养习惯的周到考虑。

东风日产表示,“此次活动是对广大东风日产车主在岁末年初的一次真情大回馈,目的是感谢全国消费者对东风日产品牌的关注和支持,也是东风日产‘感心随行’的具体体现,希望以此进一步为消费者带来更大价值”。

东风日产重磅推出“感心服务”品牌,以及“感心公路”活动和车主回馈活动,是东风日产一贯以满足消费者需求为己任的服务理念的集中体现,也深刻诠释了“技术日产·人·车·生活”的品牌理念。