

保畅通 郑州在行动

道路拥堵已成为亟待解决的问题,要加快建设交通基础设施,现在还要组织疏导。——卢展工

丰庆路加气站,出租车总是排得很长很长 出租加气难,市民出行难

昨日,陈女士想打车上班,在天明路博颂路口拦车,等了半个多小时没等到,而在丰庆路加气站附近,从丰庆路到博颂路、到天明路,排满了等候加气的出租车。眼看出租车等不到,陈女士就向老公求救,让老公开车送她上班,可在过天明路北段时,也被堵在了路上。

本报记者 张华

附近有个加气站,居民出门难

昨日中午,记者来到该路口看到,加气的出租车队伍依然很长,从丰庆路加气站延伸到东风路口,然后另一边又从博颂路延伸到天明路。

出租车司机老王开着车门,坐在车内扇着扇子,要轮到加气,至少还得一个小时。

“天一晴就热,一开空调就很耗气。”老王说,现在一天要跑3趟加气站,白天到市区任一加气站加气,都要排队,一般要等一个半

小时以上。要是等到周末,那时间更长。

对于出租车排队加气,让附近居民出行难问题,老王也很无奈:“谁让加气站那么少呢。”

运营的1万多辆出租车中,约90%用燃气

郑州华润燃气有限公司一负责人分析加气难问题:一是不断增长的燃气出租车;二是由于京沙快速路的开建,影响了该区域加气站的正常运转。从4月16日中午起,该区域两

个加气站关闭,正常情况下,这两个加气站每天能加3万立方气,供数百辆出租车加气。

去年8月份,在航海路与老107国道交叉口西南角,开工建设了一个新加气站,今年3月底已完成全部基础设施建设,但是有关部门一直没有批复使用。

郑州市客运管理处有关负责人说,加气的出租车太多,目前郑州运营的1万多辆出租车中,约90%使用燃气,每个加气站平均每天要为1000多辆出租车加气。

市民拍 网友传 晚报登 警方查

“警民媒体联动保畅通”专栏开通

拿起相机(手机)

拍摄交通违法

就请您免费看晚报

危险的“动车组”

拍摄者:市民梅子

拍摄地点:工人路陇海路口

拍摄时间:昨日上午9时许

市民梅子:这是我坐在车上拍摄的。

4个人的体重压在车上,方向能平衡好吗?稍有不慎,就可能倒在(机动车的)车轮下。



在感谢市民踊跃参与的同时,也希望您在拍摄照片时,别忘了突出违章者的体貌来,以便对他们起到督导作用。

活动参与方式:1.图片请投寄电子信箱:zzwbhsq@sina.com

2.DV请电话:13938294331

晚报首席记者 何水清 本报记者 薛璐

畅通郑州,从我做起

昨日上午,在郑州市航海西路汽车客运总站前广场,全市道路运输行业营运驾驶员“畅通郑州,从我做起”万人签名承诺活动,举行启动仪式。

即日起,郑州市运管局将开展郑州市道路运输市场秩序“百日整顿”活动,通过例会、案例等多种教育形式,规范运输经营行为,督促运输企业履行法定教育义务,落实对本单位从业驾驶员的交通安全教育制度。通过对我市出入口的治理,严厉打击“黑车”,兜圈拉客,不按批准站点停靠等违规经营行为。

本报记者 王菁/文
晚报首席记者 贾俊生/图



美的空调:以消费者为纲是创新科技的战略基石 ——郑州美的制冷产品销售有限公司总经理张崧访谈



笔者:现在各种空调技术概念宣传让人眼花缭乱,虽然显得很热闹,但是消费者却往往不知所云,请问美的是如何看待这样的现象?

张崧:美的始终认为,消费者需要的是实实在在的优质产品,是能够满足其情感需求的功能,而不是生硬的一项项技术,更不是各种天花乱坠的噱头包装。拿变频空调来说,从控制技术原来分析,空调市场上依次产生了交流变频、120°方波、180°正弦波3种变频空调控制技术。与前两者相比,180°正弦波控制技术的适应性、可靠性及效率均为最高,且能耗更低,是市场公认的主流产品。

在美的空调主推“正弦波180度控制技术”之后不少厂家纷纷打起了“擦边球”,

G-matrik变频技术、360°变频、智能调速省电、第五代变频空调……各种似是而非的技术概念越说越多,技术越说越神秘,消费者却越来越糊涂。这时候我们的消费者就好比面对众多追求者纷纷示好的女孩子,被各种修饰甚至是伪装后的面目搞糊涂了。

但是美的空调始终强调坚持一点,与消费者最终建立信任需要的是诚恳而不是神秘感。因此,美的空调在技术宣传中始终坚持“不创造新概念、不参与技术口水战”的原则,坚持“让消费者更理解技术而非更迷糊”的态度,一直使用最基本的、为行业所通用多年的技术词汇和消费者进行沟通交流。

笔者:美的空调如何引领中国变频空调的行业技术发展?

张崧:实力源于底气,技术决定战术,变频空调在中国市场的飞速发展,得益于美的等国产品在变频领域的“华丽转身”,实现两大升级过程——一是跳过交流变频、方波120度变频等技术等级,直接开发最核心技术产品——正弦波180度直流变频,掌握10-130赫兹核心变频运行控制技术升级,实现“更宽频,更舒适”的目标;二是率先实现拥有自主知识产权的变频压缩机的本土化生产,携手全球13家世界级变频零部件供应商签订采购大单,实现国内自主掌握变频产业链的升级。从传统过分依赖“国外”,到自身对变频产业链话语权的掌控,无疑为国产变频空调的全面普及奠定了坚实的基础。

目前,美的变频空调在市场普及过程中已经积累出一套行之有效的“三大战法”:一是核心技术的突破式升级路线,二是全球化的联合研发,三是世界级的品控系统。放眼整个中国空调业,真正实现了变频压缩机、电

机、整机一体化匹配的企业,拥有了变频战略供应链的企业,仅有美的做到行业的“唯一”与“第一”。如果说变频是空调的未来,而美的则代表了变频的未来。从“买变频,选美的”到“买放心变频,选诚信品牌”,美的在变频空调领域率先实现了“走出去”、“走上去”,率先融入世界的潮流,在高标准严要求的市场做到技术与品质的“国际化”。

笔者:美的变频稳居市场销量的第一位,请问美的如何打动消费者“芳心”呢?

张崧:在空调企业普遍在终端用“核心技术、尖端科技”等概念来引导消费者购买的时候,其实很多品牌在故意忽略一个事实,技术炒作只能造成消费者尝试性购买,而品质口碑才是造就忠诚用户的唯一途径。

美的从来都是老老实实反复说明,品质是决定变频空调未来的发展的关键,任何创新的科技成果必须经过市场的检验才算真正的合格。美的一直在不断引领国内变频空调的技术升级,同样也在不断的通过市场效果来检验技术的真正可行性。

美的用150万台无氟直流变频出口日本的事例,用美的获得全球首家无氟环保变频空调UL北美安全认证证书来证明,自己的产品品质是在国际市场充分验证之后才转攻国内市场的。也只有美的没有用“最新”来讲述自己的技术,而是诚实的说明这个技术已经开发出来多年,一直在完善其稳定性。也真的只有美的,在一直强调变频空调的制造和售后服务的重要性。

美的空调目前在业内一枝独秀、绝对领先的变频空调销售局面正是与消费者信任关系建立的最好证明。

笔者:美的空调如何看待服务对于市场

的重要作用?

张崧:如果把家电市场的争夺比作一场战役,销售仅仅是吹响了“冲锋号”,配送、安装、维修等才是真正的“主战场”。特别是随着产品同质化趋势的加剧,服务逐渐成为企业竞争的焦点,直接关系到消费者和经销商的口碑,关系到企业的生死存亡。

2009年3月,美的空调高调宣布,在全国范围启动“品质见证月”行动。在3月份内,对于美的销售的直流变频空调,实施不满意无条件退换的服务承诺。同时,美的与中国家电维修协会联合培训认证的万名专业变频维修工程师也在3月上岗。今年3月以来,美的空调全国首家推出“十年无条件包修”活动,震撼业界。

同时,基于深刻的消费者洞察和雄厚的企业实力,美的已经构建了完善的服务体系。美的在全国拥有7000多个专业服务网点,涵盖全国所有县级以上城市和部分乡镇;6万人的专业服务体系,依托强大技术支持和培训机制,保障了美的空调售后服务的高效运转;向全国开通的24小时售后服务电话4008899315,可同时接通1000线,以确保消费者能及时与厂家取得联系。据悉,美的投资2亿元扩建呼叫中心,将持续完善服务体系,深化“全满意”工程。

7月1日,美的凭借完善的服务网络、专业的服务技术、及时的响应速度等优秀表现,成为行业首家、也是唯一一家获得空调行业三大服务标准“优秀示范单位”称号的企业。至此,美的在行业中相继树立起技术标杆、品质标杆、价格标杆和服务标杆,以强大的综合实力傲立市场,引领行业整体升级和转型。

朱江华