讲述社区故事,请拨本报热线96678
请加上本报QQ407659842 990158
登录郑州晚报网站投稿件、图片:www.izzwb.com

好人·好报·好邻居

2011年进社区"秋季行"活动第6站 亚星社区

老年模特队登台,居民直呼养眼

昨日下午,由郑州市文明办、郑州晚报社共同主办的2011年进社区"秋季行"活动第6站如约走进亚星社区,除了精彩节目,还携手利明眼镜城、澳华口腔和招商证券公司等单位为居民提供便利服务。

见习记者 柴琳琳 晚报记者 刘怡辰/文 晚报记者 马健/图

河南知青文艺总团的舞蹈

【节目篇】

模特表演很养眼

节目还没有开始,亚星盛世小区的广场上,居民们早早就搬起小板凳排队坐好。

"都说你的花朵真红火,都说你的果实真丰硕……"河南知青文艺总团的舞蹈《祝福祖国》拉开活动序幕。

听过"百姓健康舞"吧?

这是一种积极向上的舞蹈,既能锻炼身体又能娱乐身心。

音乐一起,30多位老人齐刷刷地跳起"百姓健康舞",看着他们优美的舞姿和健康风貌,台下的孩子情不自禁"舞"了起来。

都说旗袍最能显现女性气质,果不其然。

只见河南知青文艺总团的12位老年模特徐徐登台,白色的旗袍勾勒出这些"美女们"窈窕的身形。

台上的模特面带微笑,在舞台中央摆出各种端庄的姿势,举手投足更显风姿绰约。

这自然引起了居民们的喜爱,纷纷拿起相机"咔咔"地照起来。

歌舞尽显青春活力

"这小伙子唱得真不错,怪专业的。"

黄河科技学院大学生艺术团的龙文涛演唱的歌曲《红日》,引起台下观众的赞许声。

春晚上刘谦的魔术表演让人惊叹不已,而在晚报进社区的演出现场,魔术师李可也让现场观众体验了一把"见证奇迹的时刻"。

台下的观众被精彩的表演惊呆了,爆发出热烈的掌声。

【互动篇】 贴心服务得到居民肯定

家住亚星盛世小区的王女士平时喜欢读报、看新闻,2008年来到郑州后,每年都订晚报,是晚报的忠实粉丝。

"这不,我刚刚就订了一份,特别感谢晚报每天都能够为我送上丰盛的精神食粮。"

市民张先生说,晚报是自己的热心朋友,每天都快乐地陪伴着自己,非常感谢郑州晚报。

"今天订报还非常划算,光送的礼品都超值了,节目也很精彩,先把报订了,再坐这儿看节目。"

"今天现场订阅全年郑州晚报会获赠什么礼品呢?"

"不锈钢锅。"一位女士边不假思索地高高举起右手,边喊出了答案。

"这是我们晚报送您的报卡,请按上面的要求填写。"工作人员热情地回答。

【服务篇】

验光车开进小区真方便

昨天下午,利明眼镜城的免费验光车也来到亚星社区,为居民带来了方便。

居民不仅可以免费验光,原价98元的老花镜,现场活动价28元,另外现场配镜可享受八折优惠,领取优惠卡到店内配镜可以冲抵30元现金,买护理液还送价值50元的隐形眼镜。

"像我这样的视力,玩电脑一般要多长时间休息一下?"一个刚测完视力的小朋友问。

"你有些散光,不要玩太长时间电脑,玩40分钟休息一下最好。"工作人员说。

糖尿病专家提供咨询

为迎接11月14日第八个世界糖尿病日的到来,晚报特别邀请了我省在预防和治疗糖尿病并发症方面有独到疗效的河南省直第三人民医院的专家一起来到亚星社区,接受居民咨询并提供免供验血糖等服务。

如果您昨天有事没能参加活动,还想咨询这方面的问题,别着急,今日上午,请到位于伏牛路和陇海西路交叉口的省直第三人民医院咨询,活动现场还有精美礼品奉送。

当天,招商证券的工作人员也来到了现场,为居民提供各种理财和招商信息服务。

两大战略方向成就世界级企业 四大平台深化厂商协同发展模式

苏宁举办全球供应商大会 全面打造现代商业服务平台

11月11日,继6月份向投资者与社会公众公布未来十年发展战略后,苏宁电器在南京举行全球供应商大会,苏宁电器集团董事长张近东向全球500余家知名家电供应商及其他领域的合作伙伴阐述了苏宁2011年至2020年未来十年的发展规划与实现战略。未来十年,苏宁将加速供应商合作模式的转变,加速推动自身变革与行业未来发展,强化"开放资源平台、智慧供应链平台、云服务平台、战略型厂商合作平台"四大平台的建设,为消费者、为供应商、为行业与社会创造更大价值。

中国家电业新十年拐点 500行业领袖论道金陵

"十二五"时期是中国产业结构调整、经济发展方式转变的关键时期,对中国家电行业来说,同样是转型发展的关键节点。未来五到十年,中国家电行业面临着不同以往的全新发展环境:国际环境方面,国际市场低迷与中国出口政策环境的复杂,短时期内难以得到显著改善;国内市场方面,针对家电行业高密度、高强度的财政补贴力度将随着时间的推移而有所调整;渠道变化方面,基于互联网的零售渠道和销售平台已成为现实,渠道多样化、市场一体化、管理同步化已成为渠道变革不可规避的课题;技术产品变化方面,硬件、软件、内容融为一体,遥控、传输、传感集成提供,成为未来家电、家居、3C产品设计研发、生产销售、售后服务的必然趋势。

苏宁作为行业领导者,对上述变化和机遇进行深入研究并及时做出响应。今年6月,苏宁从连锁发展、营销创新、科技转型、电子商务等多个领域阐述了第三次创业即未来十年的发展规划。而苏宁举办此次全球供应商大会,则希望通过加强与供应商高层的深度沟通、增进企业相互了解、提高行业合作共识,以更好的共同面向未来,推动"科技转型 智慧苏宁"战略的实施。

基于对行业变革和苏宁未来发展的共同关注,中国连锁经营协会、中国家用电器协会、中国标准化研究院、中国电子商务协会等协会领导,全球领域的家电、IT、运营商等战略合作伙伴高层共500余人参与此次盛会。美的集团董事长何享健、中国联合网络通信有限公司总裁陆益民、海信集团董事长周厚健、IBM全球高级副总裁及全球咨询服务部总经理Frank Kern、索尼集团执行副总裁久保田阳、联想集团董事长CEO杨元庆等苏宁战略合作伙伴的高层出席会议并发言。

苏宁明确未来十年两大主攻方向

基于新十年的发展目标和自身企业状况,苏宁重申了科技转型服务升级的总体方向:发力线上线下两个渠道,渐进海内外两个市场;建设店面、物流两个网络,拓展有形无形两类商品,整合内外两类资源,共建统一开放平台;实现苏宁从传统零售业向现代服务业的转型升级。苏宁新十年的发展将主要体现两个显著变化。

首先是从一二级市场为主导向三四级市场、海外市场的拓展。未来十年,苏宁连锁网络将全面覆盖中国绝大部分的县级市场和华南、华北、华东发达的乡镇市场,店面总数达到3500家。同时立足香港市场,渐进拓展东南亚和欧美市场。

其次是从家电专业实体连锁向虚实并重全品类网络购物升级。苏宁将借助网络购物平台,发展百货、图书、家居、家用等全品类商品经营,拓展虚拟商品、内容商品、服务产品的经营。建立一个线上线下联动、前台后台兼容的一站式购物平台。

苏宁的行业发展战略和对全新厂商合作模式的探索受到了与会嘉宾的一致认可。中国连锁经营协会会长郭戈平表示,苏宁未来十年的战略规划具备明显的前瞻性,关于厂商合作以及价值平台构建的理念令人印象深刻,期待苏宁为供应商、消费者和行业创造更大价值,引领中国零售行业的变革转型。

美的、海信、中国联通、IBM、索尼、联想等苏宁战略合作伙伴的高层在会议现场就对上述发展方针予以了积极的评价,并表示将全力支持。IBM更是与苏宁在会议期间签署了缔结"电子商务创新共同体"的全球战略性合作,计划联合打造全球第一个支撑万亿级规模的电子商务平台。而众多家电厂商的后续创新合作则有望全新打造整个产业的蓝海之路,苏宁未来十年发展目标的产业合作基础和"后台能力"也得到了全面夯实。

樊无敌/文