

共襄盛世

2011中原地产发展年会 暨2011中原地产年度大奖颁奖盛典

—— 百业同贺 祝福新年

郑州晚报



河南国美电器有限公司总经理 张峰

创新求变,携手实现共赢

2011年,河南国美电器实现销售额20亿元。这说明国美电器与郑州晚报的深度合作,不仅仅是简单的“打广告”,而是企业资源和媒体资源两方面整合的结果。作为郑州晚报的友好合作伙伴,国美电器与郑州晚报的合作,打破那种单纯的信息提供者与信息发布者的关系,而是站在长远的、发展的角度,从领导、营销等方面明确双方战略合作的发展方向,实现双赢。

当前企业“过冬”等字眼不断出现,家电业也存在悲观看法,我不赞同这种观点,相反,对国美销量并没产生任何影响。因为2012年随着国美电器营销理念的革新和创新,企业的管理的加强。同时借助郑州晚报的社会影响力和受众关注度,我相信河南国美电器的销量比2011年要翻一番。

因此,2012年,河南国美电器将与郑州晚报一起,彼此遵循诚信、平等、互利的原则及高效的服务,积极适应市场需求,不断创新求变,为广大客户提供更大的增值空间和更多增值服务!



河南永乐生活电器有限公司总经理 丁宁

连锁+媒体,打开合作新窗口

2011年,在与郑州晚报的合作中,双方一直保持着诚信、友好的态度,这种友好关系是基于双方的真诚和信任,正是这种真诚的、久远合作伙伴的结晶,使永乐电器在河南得到持续的发展,2011年销售突破20亿元大关。

郑州晚报是一个有思想的媒体。在与郑州晚报的合作中,永乐电器始终认为,永乐电器作为中国家电连锁领导者和先行者,不仅引领着中原家电业界新的促销模式,带给中原消费者一次次家电狂欢盛宴,更是以优异的经营业绩在集团名列前茅。郑州晚报作为河南主流媒体,积极面向市场、灵活应对竞争、持续创新的一系列举措,保障了晚报在河南媒体市场中的领先地位与强势品牌。因此,双方密切合作,互惠互利,必将成为这种合作关系的典范。

我相信,2012年,有着14年经营经验的河南永乐电器与有着60多年厚重积淀的郑州晚报,有实力也有能力为客户创造更大的价值空间与市场回报,实现共赢!



开封市商业银行执行董事、副行长 石保和

稳健经营,勇于担当求跨越

在“郑汴一体化”的大背景下应运而生的开封市商业银行郑州农业路支行,在近一年半的时间里,作为郑州银行业金融机构队伍中的一支新生力量,我们制定了“站住、站稳、扎根”的“三步走”发展战略,提出了“做好做活”的发展思路。遵循既定发展思路,我们从严管理、规范经营、稳健经营,在各级监管部门的正确领导和大力支持下,为实现“站稳脚”既定战略部署辛勤耕耘,同舟共济应对各种危机和挑战,积极探索自身经营发展定位,在探索中努力成长,不断壮大,逐步成为区域经济发展过程中重要的力量。

2012年,我们信心十足,进一步探索“社区银行”、“草根银行”的特色经营之路,大力支持地方中小微企业的发展,服务城市居民,以其实际行动,给力郑汴“金融同城”,在担当中实现大发展、大跨越。



中国人保健康保险河南分公司总经理助理 耿玮玮

牵手晚报,服务民生共成长

《郑州晚报》作为与共和国同龄的都市主流媒体,不仅积极承担媒体责任、追求新闻深度硬性报道,还涵盖较多服务性实用性信息,得到了广大民众的充分认可。

2011年,《郑州晚报》举办的中原金融年度盛典活动,营造了典型引领、示范带动的良好氛围,为中国人保健康河南分公司提供了一个良好的平台,加强了行业交流,加深了广大民众对中国人保健康的了解。在与《郑州晚报》的深度合作中我们更是感受到《郑州晚报》的权威性、专业性。

中国人保健康作为国内第一家专业健康保险公司,下一步将充分借助《郑州晚报》辐射面广、信息量大、高效快捷的优势,广泛宣传健康保险和健康管理特色,进一步增进广大民众对保险知识及我公司的了解,服务民生、造福民众,树立公司良好的企业形象。



新华人寿河南分公司品牌部总经理 徐燕

强强联手,做您的保险“后盾”

2011年,是新华保险公司的“客户服务年”。新华保险河南分公司紧紧围绕“务实、提升、合规”的经营策略,以客户需求做保险,高度重视队伍建设,依法合规经营,多角度、全方位提升业务价值和客户服务水平,传递“更易、更快、更关怀”的人性化理赔服务。这些创新的举措让河南新华的理赔时效、服务质量和客户满意度均得到有效提升,更让客户

真切体会到了新华保险无微不至的关怀。各渠道业务均实现又好又快发展,并以突出的业绩彰显了新华河南分公司的强劲发展实力。

同时,这一年来,新华人寿和郑州晚报强强联手,为大家提供各类保险保障需求和资讯,共同关注市民的保险生活,做市民的保险“后盾”。双方已经建立了良好的合作关系,相信今后的合作会更加紧密。

阳光人寿河南分公司人力资源部总监 丁昌炜

搭建平台,借势媒体大发展

2011年阳光人寿河南分公司通过对阳光客户E服务升级,信息框架建设基本形成,客户服务理赔、寿险保全等工作得到有效加强,明确了理赔服务时效,严格落实犹豫期内100%回访,全面推进投保风险提示制度,将投保提示书作为重要承保资料进行管理,这些措施的实施将全面保障客户的利

益,为客户提供更便捷、更高效、更贴心的服务。

目前推出的阳光人寿“运营服务季”活动,为阳光人寿河南分公司全面回馈客户、感恩社会、打造阳光品牌搭建了重要平台。这样的活动更需要借助媒体的平台进行宣传。2012年,我们将与郑州晚报深度合作,共同努力为建设大郑州、大中原贡献力量。