



畅享3G智能生活



郑州晚报

A26

# 中国新闻

## 海军研究员:中国航母将于今年服役 很有可能以省的名字命名

海军军事学术研究所研究员李杰,昨天做客人民网“科学传播沙龙”活动时透露,中国第一艘航母将于今年服役。

李杰介绍,7月30日刚刚结束第九次海试的中国航母,目前舰上设施已基本完备,服役时间将在今年年内。

对于这艘航母的名字,李杰透露“叫人

名的可能性不太大”,如果叫直辖市的名字也会有问题。他估计很有可能以省的名字命名。

航母服役后,将会驻扎何处? 执行哪些任务? 是否会用于解决南海争端? 李杰表示,航母基地的选择主要看条件,因其机动性、续航力较强,条件满足的话多选几个基

地比较好。

“解决争端有多种措施,不完全靠打”,他介绍,这艘航母实际上是一艘试验训练舰,服役后,一开始会在比较近的海域执行海上军事任务,履行包括维护国家主权在内的职责,将来随国力增强,为维护国家海洋权益,会走向越来越远的海域。

据《京华时报》

### 办公室贴出通知

## 我们集体“吃喜酒”了 想办事,周一再来 凤凰县沱江工商所,真够实在 所长、副所长被停职检查

近日引发微博高度关注的“凤凰县沱江工商所集体‘吃喜酒’停止办公一天”事件已迅速得到处理:湖南省凤凰县工商行政管理局已对沱江工商所所长黄某、副所长申某作出停职检查的处理决定。

8月6日,微博账号“老船大师傅”晒出一张“最实在通知”的图片并“求辟谣”,内容是7月27日发布、落款为凤凰县工商行政管理局沱江工商所并加盖公章的一则通知:“因我所干部职工家中办喜酒,全体干部前往做客,请办事的人员星期一再来办理相关业务。”

该消息被媒体关注后,引发网友热议和调

侃。8月7日,媒体致电沱江工商所工作人员证实消息真实性,但工作人员称原文中的“吃喜酒”指的是丧事(当地方言),当日全所职工停止办公去悼念一个同事的母亲,并称周五下午不办业务是许多政府机关的惯例。

凤凰县工商局通过调取工商户申办营业执照的申请书、工商户县农行缴纳的注册登记费用票据、调取工作监控录像等方式,同样证实了上述传言的真实性。据查,7月27日上午,沱江工商所正常办公,共办理3户工商营业执照的注册登记。当天下午3时20分,该所全体干部到同事家中做客,集体离开。



8月7日晚,凤凰县工商行政管理局召开党组会议,作出对沱江工商所所长黄某、副所长申某停职检查的处理决定。据报道,该局负责人表示,真诚欢迎社会各界对凤凰县工商行政管理局的支持,他们将对事件的发生进行认真反思,进一步加强干部队伍管理,杜绝类似事件再次发生。

8月7日,凤凰县副县长刘红玉在接受记者采访时表示,这样的事情对于政府部门是肯定不被允许的,如果有特殊的情况,可以留一些人值班,但不能影响老百姓在正常工作时间内前来办理业务。

本报综合

## 苏宁易购启动半年攻略 双线协同模式助力200亿目标

进入8月,电商大战硝烟再起,并向线下全面蔓延。8月8日,苏宁易购半年攻略启动暨三周年营销策略媒体发布会在北京举行,来自全国40多个城市的数百家媒体通过视频连线的方式,见证了这一盛会。据了解,苏宁易购下半年计划通过品类扩张、持续保持价格优势和服务升级的方式持续保持70%以上的季度环比增长,确保200亿年度目标。

### 下半年品类大扩军 持续保持价格优势

2009年,苏宁易购试运营,谁也不会想到苏宁电器看似漫不经心的一笔,成就了今天电商行业的翘楚。据易观国际2012年第二季度电商核心数据,苏宁易购以75%的季度环比增速,遥遥领先于电商行业及其他同行,成为电商行业增长最快的闪电,让行业惊叹。

不过外界很多人还是对苏宁易购能否完成全年200亿的目标抱以怀疑态度。苏宁易购执行副总裁李斌表示,上半年一季度苏宁易购主要进行组织调整工作,并未发力,但二季度开始发力只是使用最简单的价格战手段,就取得了3倍于行业的增长速度,下半年随着团队的磨合成熟,品类的不断丰富,营销能力精准化的提高、服务改善措施的持续到位,将使苏宁易购的后劲越来越得以凸显,只要下半年保持70%以上的环比增速,苏宁易购完成全年200亿目标不是问题。

依托规模采购优势和成本集约优势,苏宁易购在最开始就对部分同行形成了价格优势,这种价格优势下半年也将一直持续下去形成常态化。苏宁易购上半年制定的E18策略为下半年的持续促销做了很好的铺垫,获得了网友的高度认同,E18结合下半年网购消费热点,可以说苏宁易购下半年将呈现周周优惠、月月低价的局面。

### 苏宁易购服务升级 启动三大服务保障项目

虽然目前网购消费者对价格敏感程度最高,但消费体验和服务保障正成为更多消费者选择电商平台的理由。在下半年的发展攻略中,苏宁易购除了延续二季度在商品价格上给予消费者最大幅度的优惠外,在服务环节上,也尽最大的努力为消费者创造满意。为此从8月15日开始,苏宁易购将启动三大服务保障项目,从送货准时性、退款及时性和退换货效率三个方面进行承诺,以确保消费者的切身利益。

最高10%的延迟送货赔付成为本次服务保障项目的亮点。只要消费者在苏宁易购购物,以订单系统确认时间为基准,如非不可抗因素或用户主观因素造成送货延迟,超出约定时间3天即按照购买商品金额5%予以

赔偿。超期7天再赔付5%,最高赔付10%,超过7天即使消费者退货,依然享受10%的延迟送货赔付。

退款、退货延迟一直为行业所诟病,这次苏宁易购也针对性地提出了赔付标准——以消费者退货申请流程确认时间为基准,在国家金融机构规定的退款时间内如付款金额没有退还账户,每超出一天即按国家现行存款利率十倍标准赔付滞纳金;而只要消费者所购商品符合国家规定退换货条件,完成商品检测鉴定之后,市区内苏宁易购承诺24小时内上门取件。如非不可抗因素或客户主观因素三天内未予退货处理的,一次性给予所购商品金额的5%予以赔付。

### 双线协同启动地区攻略 首战引爆北京

如果上述的低价、品类和服务攻略还是聚焦在苏宁易购本身的话,苏宁下半年启动的地区攻略则成为线上线下协同模式落地的具体表现,对整个中国零售模式的变革进程都将产生巨大影响。

苏宁易购的此次发布会就率先启动了北京攻略,也被行业解读为对线上线下同行的总攻。苏宁电器华北大区执行副总裁侯恩龙明确表示,地区攻略核心一环是线上线下同价策略的实施,从8月中旬开始,苏宁电器线下门店将率先启动3C产品的

线上线下同价促销,所有价格将以在线上线下同时具有竞争力为准,消费者购物时也可以进行网络比价,有低于门店实售价格的商品将立即调价。

孙为民表示,北京攻略作为全国试点,目标是在年内达成北京线上线下总规模第一,北京苏宁易购从现在到2013年底实现百亿销售规模,成为电商区域份额第一。同时试点北京攻略也将形成系统的线上线下协同经营模式,后期将向上海、广州、深圳等地区复制。

### 10亿让利

### 818三周年店庆打响 攻略第一波

针对即将开始的三周年,李斌称,将举行盛大的反馈活动,其中,“10亿红包天天发”大型普惠活动将贯穿整个店庆月。点开苏宁易购官网就可以看见,在8月1日至8月14日,8月21日至8月31日两个时段进行,注册会员通过大转盘抽奖,即可领取金牌券(100元)、银牌券(50元)、铜牌券(5元),中奖几率100%。根据目前的统计数据显示,活动上线7天以来,日均新增注册会员达50万人,订单环比增长100%。

李斌表示,除了免费红包的大规模发放外,苏宁易购还组织了10亿的特价货源,每天开设“庆生爆款天天抢”的抢购专场,海尔、三星、索尼、格兰仕、飞利浦、茅台、明基、东芝、天王表、唐狮、潘婷等数百个品牌全线参与,特价平均降幅达30%。在8月15~20日的店庆月高潮期,苏宁易购还将启动超级0元购活动。这次三周年的超级0元购活动时间之长(六天)、参与商品之广(1万款),均是苏宁易购历次之最。活动期间,网友只要通过手机认证为苏宁易购网站会员,就可以参加“买多少即返多少全场通用券”的活动。

樊无敌/文