



### 一站式服务入学新生,很贴心

9月,郑州各大高校学生集中入学,针对高校迎接新生的巨大压力,运营商行动了起来。中国移动积极履行企业社会责任,为新生提供“车站到学校的全程免费接送、免费爱心电话报平安”等一站式入学服务,让广大学生得到便捷、实惠、优质的服务。

“在火车上还在想着等会儿该去哪里坐车去学校,没想到一出站口,就看到醒目的‘中国移动M-ZONE人校园迎新服务点’,很快就有热情的师兄师姐迎上了我,提供了饮水,还有免费的大巴车直接送我们到学校,实在是太贴心了。”郑州大学新生小朱说,有了动感地带的迎新,让他完全没有了“人生地不熟”的压力。

### 移动互联成新生最爱,很实用

和自己的师兄师姐不一样的,在选择通信服务的时候,“移动”并且“互联”成了缺一不可的标准,新一代的大学生们已经不仅仅满足于可以上网,而是要时时能移动着上网。

正因为这样,今年运营商整体推出了校园通信产品、移动互联终端、10M光纤宽带、WLAN精品网络等各方面的综合服务,力求全方位满足新生在通信、社交、学习、生活、娱乐等各个方面需求,帮助新生们尽快适应新环境,尽早融入校园新生活。

### WLAN上网成热点,很时尚

随着移动互联网建设的加快,2013年校园里的变化就是WLAN。课堂上、自习教室里,随处可见学生使用wlan方式无线上网,搜索资料,使用wlan已成为一种时尚。

河南工业大学的王老师说,WLAN不光是方便了学生,而且有了这种随时随地的高速无线宽带,老师的工作也变得更加轻松,无论是查找资

### 建立M群“同学圈”,很方便

“圈子化”正在成为新一代大学生最显著的特点,在大学里,我们发现,越来越多的大学生呈现“小圈子化”的生活方式,按照喜好和性格联系在一起,而不是以地域划分,“95后”大学生这样的特点,正在为运营商所关注。

“我们同学之间都是用M群互相联系的,非常方便。”和火车站接新生的大学生小敏说,同学们之间几乎都办了动感地带的M群业务,通过短

信方式可申请10个M群好友号码,可以享受通话及短信优惠,小敏说,有的是把本地同学组成一个M群,还有的是和外地的同学组成一个M群的,因为有了M群,大家互相联系更紧密了。

联通用户也有这种圈子化的服务内容,只要开通“校园计划”,校园内拨打国内长途市话都是6分,校园1+计划赠送的上网时长可以选择4M宽带或者4M校园网。

针对“95后”学生群体的手机使用特点,运营商更是招数频出,从流量赠送到购机,活动多多。移动动感地带推出了包括资费、预存、购机、宽带、流量等多项优惠关怀措施,预存最高送600M流量,预存话费或者套餐还送礼品。

这种存送活动取得了很好的效果,在黄河科技学院,参加活动的学生络绎不绝,尤其是实物礼品,更是因为直观和实用,受到大学生们的喜爱。联通则推出了结合网龄期推出最低50M流量赠送活动,网龄半年以上赠送200M流量,用户越老,优惠越多,“这意味着加入联通用户的天之骄子们,当明年的你升级为学哥学姐的时候,你的联通套餐也会升值,成为一名更加省钱的学生VIP。”

除了赠送流量和礼品,手机销售也是运营商提供给大学生的特别服务。动感地带特别为大学新生量身打造了最超值手机新生特惠季活动,与酷派、联想、三星、诺基亚、摩托罗拉等国内外知名厂商合作,推出音乐、游戏等各种智能手机,动感地带客户都能享受“0”元购机的大福利。

联通也与中国、华为、酷派、联想等多家终端厂商联合,推出同沃派全系产品匹配的终端政策,399元~2259元的存费送机、购机送费等合约计划。

料还是翻阅学生简历,WLAN都是师生们最喜欢的上网服务。值得一提的是,郑州高校今年几乎都在使用运营商提供的“一卡通”服务,在郑州大学工学院,这里的新生都会领到一张学生卡,不用出示学生证就可以进出校门、打考勤,甚至还能在校园用餐、购物、借书、打水、洗澡。

### 手机新生特惠多,很划算

郑州联通的工作人员介绍说。

除了赠送流量和礼品,手机销售也是运营商提供给大学生的特别服务。

### 手机新生特惠多,很划算

除了赠送流量和礼品,手机销售也是运营商提供给大学生的特别服务。

动感地带特别为大学新生量身打造了最超值手机新生特惠季活动,与酷派、联想、三星、诺基亚、摩托罗拉等国内外知名厂商合作,推出音乐、游戏等各种智能手机,动感地带客户都能享受“0”元购机的大福利。

联通也与中国、华为、酷派、联想等多家终端厂商联合,推出同沃派全系产品匹配的终端政策,399元~2259元的存费送机、购机送费等合约计划。

除了赠送流量和礼品,手机销售也是运营商提供给大学生的特别服务。

动感地带特别为大学新生量身打造了最超值手机新生特惠季活动,与酷派、联想、三星、诺基亚、摩托罗拉等国内外知名厂商合作,推出音乐、游戏等各种智能手机,动感地带客户都能享受“0”元购机的大福利。

联通也与中国、华为、酷派、联想等多家终端厂商联合,推出同沃派全系产品匹配的终端政策,399元~2259元的存费送机、购机送费等合约计划。

除了赠送流量和礼品,手机销售也是运营商提供给大学生的特别服务。

动感地带特别为大学新生量身打造了最超值手机新生特惠季活动,与酷派、联想、三星、诺基亚、摩托罗拉等国内外知名厂商合作,推出音乐、游戏等各种智能手机,动感地带客户都能享受“0”元购机的大福利。

联通也与中国、华为、酷派、联想等多家终端厂商联合,推出同沃派全系产品匹配的终端政策,399元~2259元的存费送机、购机送费等合约计划。

## Hi!新同学! 充电模式 即刻开启

一年一度的大学开学季拉开帷幕,不少考上大学的新生一定还沉浸在对大学生活、对美好未来的憧憬之中吧,然而大学不是天堂,也不是娱乐场,而是步入职场前充电加油的场所。

与此同时,各大通信运营商早早就在大学校园里摆开擂台。比资费,拼业务,成为校园一道独特的风景线。

与往年不同的是,今年运营商不只是打价格战,更是在产品和品牌方面推出一系列符合“95后”大学生的服务,来满足大学生们日益更新的口味。

郑州晚报记者 源铎



Hi!新同学! Hi!新同学! Hi!新同学! Hi!新同学!