

家有宝宝上幼儿园? 抓住这个专家

本周三10点,重量级园长陈娟做客“郑州名师堂” 对“学前教育”有啥困惑,来提问吧



她设计的优质课活动曾获省、市一等奖

本周的这位嘉宾——二七区实验幼儿园园长陈娟可不简单。她是教育硕士,中小学一级教师,河南省名师、河南省骨干教师,郑州市首届杰出教师、郑州市学术技术带头人、郑州市名师、郑州市优秀教师、郑州市中小幼儿园教师教育专家。

在学前教育的园地中,陈娟老师善于学习、勤于思考、敢于作为、精于提炼、乐于奉献,先后随郑州市名师团赴新加坡、澳大利亚学习考察,感受国外

学前教育先进的理念,学习其先进的教育方法与办园模式,探索构建适合本地特色的品牌文化。

她坚持“一切从心开始”的理念,追寻“让每一个生命灿烂绽放”的目标,创设润心的环境,构建慧心的课程,多次受邀到郑州幼专、全省各地为各级教师进行培训讲座。她设计的优质课活动曾获省、市级一等奖,辅导青年教师参加的优质课、游戏比赛获郑州市一等奖。

周三上午10点 陈娟做客“名师堂”



本周,我们将围绕“怎样让孩子养成好习惯”的主题,请陈娟解答家长们关于学前教育的相关问题。比如卫生习惯、礼貌习惯、阅读习惯、安全习惯、运动习惯等,家长们都可以敞开心扉。

本周在线交流时间为11月4日(本周三)上午10点到11点。家长们可以通过“郑州名师堂”的官方微信给我们留言提问。

此外,有您感兴趣的问题或专家,您对名师在线有什么意见,都欢迎微信留言。

给您支招“教大宝如何与二宝相处”

刚刚结束的十八届五中全会决定:全面实施一对夫妇可生育两个孩子政策。对于想要“二宝”的家长来说,如何和家里的“大宝”相处,成为一个热门话题。在邀请陈园长时,记者也抛出这个“难题”。

她似乎早有准备,立即给准备要二胎的爸妈提出了3个建议:

一是,老大出现排他情绪也属正常,这点需要父母注意,不要只为疼爱呵护二宝而忽视了大宝的成长和需要,确保足够的耐心和精力,两个孩子一起爱,一样爱。

二是,父母要引导并带领大宝和二宝建立友好的感情,可以从肚子里就开始聊天,让大宝关注二宝的每一次成长,感受生命的力量和美好。生活中树立大宝的榜样,让他有当好哥哥姐姐的信心,并建立起照顾好二宝的责任心。

三是,当两个孩子产生矛盾的时候,解决问题要一视同仁,对事不对人,而不是过分强调必须让着小的。让他们尝试自己处理问题,解决矛盾,反倒能增进两个孩子的情感和依恋。孩子的争执总是短暂的,而情感则是长远的。

继河南省实验中学名师张定勇和十九中名师杨卫平先后做客“郑州名师堂”,围绕高考作文和中学语文,与读者粉丝、学生家长在线互动,本周我们又请来一位重量级名师,就“学前教育”的话题,为家长们排忧解难。

今后,“郑州名师堂”官方微信将每周请名师、做访谈,真正为郑州的学生、学生家长服务,让省会的名校名师与大家零距离接触。

郑州晚报记者 张翼飞 文/图



微信号
zzmst001

扫一扫
关注郑州名师堂

永乐“双11”推出“无定价销售” 在其他商家报价基础上再低11元出售该商品

【先说服务】 以客户需求为导向拥抱新消费时代

今年以来,家电零售业面临更严峻的挑战。有人将此归咎于大环境不景气,有人认为是网店的发展,还有人认为是人们将资金用于买房买车而挤压了日常消费。在这个过程中,河南永乐该如何适应?

“从目前市场来看,河南永乐16年的发展历程中,得以生存发展的一个重要理念就是‘不断地变革创新’。无论是服务、营销策略、硬件设施还是其他方面,永乐始终坚持消费者至上的原则。陈政说,在发展历程中,河南永令人‘始终以创新服务为核心理念’,由单纯的产品输

送者转换为客户利益的管理者,以消费者利益为中心,构建起了一套高效率、高标准、综合服务价值体系,深得消费者喜爱和好评。”

“除了在产品销售方面的推广,永乐也很注重品牌的推广。多年来,我们采取了各种服务型营销手段,比如我们的8项承诺:免费咨询和投诉、免费上门设计、免费送货入户、免费上门安装调试、免费培训商品知识、不满意退换货、先行赔付、有奖投诉,等等”,而这所有的承诺都是以产品、服务两条主线贯穿始终的。

“随着移动互联网进入生活的方方面面,电商平台也在逐步蚕食实体店的消费者。面对消费习惯的改变,不及时调整就会被市场淘汰。”陈政介绍说,在角逐的过程中,河南永乐逐步实施全渠道零售战略,打造以垂直家电业务为核心竞争力的全渠道商品和服务平台,河南永乐走的是“内外兼修”的道路。所谓“修外”,就是以消费者需求为导向来经营消费,为消费者提供最佳的零售需求解决方案,而“修内”则是“建设供应链协同一体化,实现开放式的供应平台”。

【后谈价格】 经得起全网对比的低价才能打动消费者

双11临近,价格战硝烟弥漫,如天猫不仅打出了“不只是五折”的促销,还开启了“预售”活动,不过这一系列组合拳看似诱人,网购能否给消费者提供真正低价的商品呢?对此,陈政以单价较高的家电品类进行了一次全网比价,发现天猫打折加预售双重优惠后价格并不比永乐此前大型营销活动中的历史价格低。例如,作为永乐优势品类的彩电,天猫多款产品预售价均高于永乐历史价。如创维55英寸超薄4K智能电视,天猫双十一预售价为5999元,而永乐销售发票显示10月11日同款电视已经以5599元的低价回馈消费者;索尼48英寸网络电视在天猫电器城的预售价

为3399元,而永乐销售发票显示同款电视9月17日当天价格就已低至2999元。在手机通讯类产品的预售页面,销售较为火爆的16G全网通版iPhone6金色版的预售价为4288元,而永乐在“917亲友福利日”活动当天iPhone6已经执行了4199元的价格。

据了解,无论是“黑色星期五”的销售额大增204.65%,还是“9·17亲友福利日”创历史纪录的单日42亿元销售额,都是消费者利用永乐门店的比价平台或无线WIFI进行全网比价,并确认永乐价格全网最低后才最终选择永乐。陈政说:“这不仅体现了永乐在家电品类方面无可比拟的优势,同时也告

诫那些企图以噱头式低价糊弄消费者的商家,只有经得起全网对比的低价才能打动消费者。”

在此次双11到来之际,永乐双11宣传海报做得可谓火药味十足,“晚会高调秀逼格,不如早惠降价格”,“小商品五折没意思,大家电五折才够劲”,直指11晚会和天猫优惠券,颇有些挑战的意味。陈政说:“为颠覆线上线下价格,此次‘双11’永乐再次祭出‘再低11元’的承诺。活动期间消费者只要凭借其他商家的广告报价到永乐门店,永乐将在广告报价的基础上至少再低11元出售此商品,相当于‘无定价销售’,杜绝了因价格问题而损害消费者的利益。”



河南永乐生活电器总经理陈政

临近双11,除了网络购物商城,近年来实体店也愈发重视。这不,河南永乐生活电器总经理陈政这两天为了双11已忙得连轴转,采访中略带倦容的陈政说:“河南第一家家电卖场就是南阳路永乐店,这些年河南父老乡亲认永乐,为感谢河南父老,永乐一定保证产品质量,做好售后服务。在这次双11的活动中,更要用实际行动告诉大家永乐不仅服务好,家电价格也比天猫等电商低。”

郑州晚报记者 樊无敌/文 唐学勤/图