

社会各界寄语党代会

我们希望:社会和谐 家庭幸福 未来更美好

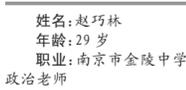
“

江苏省第十一次党代会今天开幕。广大干部群众深切地知道,此次党代会的召开与江苏未来的发展和自己的切身利益息息相关。为此本报采访了10位社会各界人士,他们在畅谈近几年江苏的发展给自己的生活带来的翻天覆地的变化的同时,也对此次党代会表达了很多期望。



姓名:徐晓燕 年龄:35岁 职业:南京市夫子庙街道公务员

徐晓燕在夫子庙街道已做了2年的公务员,主要负责街道的计生工作。“这5年来江苏的变化是有目共睹的。”徐晓燕笑着说,“10多年前,城西干道以西一片荒凉。但去年我想买新房子,去河西奥体附近看房时简直不敢相信——当年全是农田的河西,如今高楼大厦林立,马路宽阔,周边的街景公园、景观带样样齐全。”惊喜之余,她立刻买下了河西的房子。徐晓燕说,城市发展了,环境改善了,现在最重要的是提高人的素质和觉悟。提高居民的公德心,才能让社会环境建设可持续发展。



姓名:赵巧林 年龄:29岁 职业:南京市金陵中学政治老师

“对学生的教育形式与我们上学那会儿是大不相同了,现在更注重素质教育。”金陵中学政治老师赵巧林对这点颇有感触。“就说我们学校吧,给学生们开设了研究性课程,每年还有艺术节、科技节。最有特色的是每年12月31日的美食节,学生自己买菜做饭,然后开设窗口售卖,学生来做消费者,互相品尝评价。”赵巧林说,这几年,素质教育确实落到了实处,学生们得到了很大的锻炼。赵巧林认为,现在江苏对于教育投入很多,以后应继续加大投入,并做持续性发展。



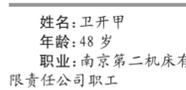
姓名:卓娅芳 年龄:50岁 职业:南京市夫子庙街道金陵路社区主任

2001年,钟素荣和丈夫冯秋冬双双下岗了,夫妻俩一度很彷徨。从报纸上看到政府对下岗工人创业扶持的优惠政策后,他俩露出了笑容。在“下岗工人自主创业可以减免三年营业税”这样的优惠政策扶持下,2003年底,夫妻俩将自家住房腾出一间做门面房,开了一家天官图文设计制作中心。“下岗工人创业真不容易啊!”钟素荣感叹,对于党代会,她毫不犹豫地说出自己的期望:“希望政府能够加大对我们机电行业的重视,同时领导多下基层,听听我们工人的想法。”



姓名:卫开甲 年龄:48岁 职业:南京第二机床有限责任公司职工

48岁的卫开甲已经有28年的工龄,1996年他通过自学拿到了工人技师的证书。技术过硬,加上踏实肯干的工作作风,让他在厂里很“吃香”,前年卫开甲被评为南京市劳动模范,2004年、2005年他又连续两年成为厂里的“技术带头人”。“厂里对好的技术工人有奖励,收入增加是一方面,最主要的还是得到了周围人的认可。”谈起这一切,卫开甲十分开心。对于党代会,卫开甲说自己还是有些小小的“自私”的想法:“希望政府能够加大对我们机电行业的重视,同时领导多下基层,听听我们工人的想法。”



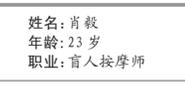
姓名:钟素荣 年龄:42岁 职业:个体户

肖毅在来凤街社区算是一个名人,10岁时因为先天性青光眼,双目完全失明。不过,在社会各界的鼓励下,肖毅成长为一个非常出色的人。小年纪的他已出版了诗集《我听见花开的声音》,还考入南京中医药大学学习盲人推拿,现在在社区开了一家盲人按摩中心。肖毅和母亲周云玲都说,肖毅有今天这些成绩,是社会给了他太多的关爱。“我觉得政府对我们残疾人真的很关心!”肖毅说,在政策、舆论引导下,政府都对残疾人这个特殊的弱势群体给予了很大的关注。对此此次党代会,肖毅讲了自己的期望:“希望有关部门关注一下盲道被占用的问题,让盲道真正成为盲人的道路。”



姓名:肖毅 年龄:23岁 职业:盲人按摩师

肖毅在来凤街社区算是一个名人,10岁时因为先天性青光眼,双目完全失明。不过,在社会各界的鼓励下,肖毅成长为一个非常出色的人。小年纪的他已出版了诗集《我听见花开的声音》,还考入南京中医药大学学习盲人推拿,现在在社区开了一家盲人按摩中心。肖毅和母亲周云玲都说,肖毅有今天这些成绩,是社会给了他太多的关爱。“我觉得政府对我们残疾人真的很关心!”肖毅说,在政策、舆论引导下,政府都对残疾人这个特殊的弱势群体给予了很大的关注。对此此次党代会,肖毅讲了自己的期望:“希望有关部门关注一下盲道被占用的问题,让盲道真正成为盲人的道路。”



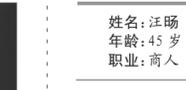
姓名:汪阳 年龄:45岁 职业:商人

站在年初刚刚购买的别克君威3.0轿车前,汪■显得意气风发。谈到5年来的经历,汪■语气里除了感激还是感激:“没有宽松的创业环境,没有好的政策,很难想象我会如今的幸福生活。”汪■告诉记者:“我出生在江苏省泰兴市,祖祖辈辈都是农民,父亲当年就是高中毕业生,也曾到无锡闯过世界,因为当时的政策不允许,结果还是只能回家种地。多亏了这些年政策变得对我们创业者越来越有利,不然我哪有今天的成就?”作为新无锡人的代表,汪■对现在的生活很满意,对将来的期望也很高。“没什么别的要求,只要政府提供给我们这些创业者更加公平的竞争环境,我相信一切都会越来越好。”



姓名:汪俊杰 年龄:29岁 职业:常州日月泰律师事务所律师

上官俊杰告诉记者,这5年来,感觉常州变化最大的是城建和交通。他说,原来常州给人的印象好像是“个城镇,城市面积小,房屋建筑低矮破旧。这几年常州城市化面积扩大,特别是将新区和武进湖塘都纳入城市版块建设,一扫以前又灰又旧的印象。”现在工作生活在常州城,已经是一个大城市的感受了。同学朋友过来,我都会自豪地带领他们到处走走。“就说我家洛阳镇吧,现在村村都通了公路,村民们吃喝上面也都讲究了。”对于将来常州的发展,上官俊杰也提出了自己的期望:一是做好城建规划;二是环境污染问题能切实得到改善。



姓名:朱志庚 年龄:32岁 职业:徐州智得广告有限公司经理

联系采访朱志庚的时候,他正在忙着和一家房地产企业商谈广告业务的事情。见到他的时候,已经临近傍晚。今年32岁的朱志庚经理是徐州沛县人。他告诉记者,过去的这几年,徐州经济发展很快,商业企业越来越多,大量的商业巨头进驻徐州。广告行业也能反映出徐州经济发展的速度:和前几年相比,这个行业与社会生活关系越来越紧密。谈起自己过去几年生活满意度的话题时,朱志庚憨厚地笑了笑,幸福其实并不能只用金钱一个标准来考量。“家和万事兴”,现在孩子3岁多了,房子也买了,收入也逐年增加,公司事业正在蒸蒸日上。朱志庚说,下一步打算买辆车。



姓名:朱志庚 年龄:32岁 职业:徐州智得广告有限公司经理

联系采访朱志庚的时候,他正在忙着和一家房地产企业商谈广告业务的事情。见到他的时候,已经临近傍晚。今年32岁的朱志庚经理是徐州沛县人。他告诉记者,过去的这几年,徐州经济发展很快,商业企业越来越多,大量的商业巨头进驻徐州。广告行业也能反映出徐州经济发展的速度:和前几年相比,这个行业与社会生活关系越来越紧密。谈起自己过去几年生活满意度的话题时,朱志庚憨厚地笑了笑,幸福其实并不能只用金钱一个标准来考量。“家和万事兴”,现在孩子3岁多了,房子也买了,收入也逐年增加,公司事业正在蒸蒸日上。朱志庚说,下一步打算买辆车。



姓名:朱志庚 年龄:32岁 职业:徐州智得广告有限公司经理

联系采访朱志庚的时候,他正在忙着和一家房地产企业商谈广告业务的事情。见到他的时候,已经临近傍晚。今年32岁的朱志庚经理是徐州沛县人。他告诉记者,过去的这几年,徐州经济发展很快,商业企业越来越多,大量的商业巨头进驻徐州。广告行业也能反映出徐州经济发展的速度:和前几年相比,这个行业与社会生活关系越来越紧密。谈起自己过去几年生活满意度的话题时,朱志庚憨厚地笑了笑,幸福其实并不能只用金钱一个标准来考量。“家和万事兴”,现在孩子3岁多了,房子也买了,收入也逐年增加,公司事业正在蒸蒸日上。朱志庚说,下一步打算买辆车。

国美电器盛宴南京 11月11日举城同庆 南京国美500天华诞!

致全体南京消费者: 公历11月11日,平常但又因为国美而不再平常的一天,家电巨子,纵横金陵,激荡市场,南京国美500天华诞隆重出击。首先,我谨代表江苏鸿润国美电器有限公司全体员工,对所有一直以来给予南京国美关心与支持的不石城消费者致以最诚挚的感谢! 回首往日,我们攻城略地,开疆扩土,以气吞山河之势,收获了一场场激情满天的辉煌奇迹:国美以稳健和坚毅,从零开始,在金陵走过了400多个风风雨雨的日子,将迎来期待已久的500天盛妆华诞。我们从无到有,从2家门店到11家门店,10多亿元的年销售额,我们超越了自己,实现了一个个销售奇迹。南京国美自诞生以来,受到了广大南京消费者的支持与厚爱,正是有了这份信赖与真情,国美才谱写出了一部部荡气回肠的巅峰传奇,抒写出一首首气势恢宏的辉煌诗篇,更树立了一座座象征南京家电业革命丰碑的丰碑! 在社会各界的关爱和支持下,国美电器目前在国内外200多个城市以及香港、澳门地区拥有直营店620余家,10万多名员工,位居中国家电连锁第一位,全球商业连锁第22位,品牌价值突破300亿元。位居中国家电连锁第一。这就是我们,已习惯在商业林立中厮杀拼斗,尽管久经阵战,但我们仍义无反顾,勇往直前,不断开疆拓土。因为我们一直在追求“商者无域,相融共生”的至上境界;因为我们始终秉承一个理念:让消费者真正地物超所值,为消费者义无反顾地付出一切。南京国美电器作为国美大家庭的一份子,自去年7月份进驻南京以来,我们真诚地与广大商家公平竞争、沟通合作、互相学习、携手共进,为整个家电市场的繁荣而共同努力。

“国美”到南京 带来的究竟是什么?

背景词:11月11日 南京国美 500天华诞 厂家承诺大促销的包销和巨额现款采购,以此争取厂家的优惠价格和政策。同时,依靠国美全国性连锁超市的规模经营做到快速出货,以销定价,注重库存的合理性,以明天到货多少或后天中午能卖多少,来决定今天的进货量。 国美通过包销与定制营销方式,改变了以往厂家给什么商家卖什么货的传统模式,降低了厂家风险,缩减了厂家运营成本,生产的产品更加贴近市场,加快了资金回笼。对消费者而言,能够买到物美价廉、放心满意的商品,厂商、消费者可谓双赢。这种由国美创造的新型营销模式形成了国美销售越火,进价越低,进价越低,销量越大的良性循环,这又加速了资金周转,节约了现金的流。 进入金陵第一天起,国美不仅将石城的家电零售价格拉低了15%-20%,同时,诸如包销定制,全国联采、买断经营、全球营销等具有国美特色的营销方法也渐渐被竞争对手纷纷效仿。如今6月8日,国美电器经过和摩托罗拉公司的谈判,最终斥巨资拿下MOTO娱乐直板王MOTO ROKR E2手机,获得全球首销权;11月,索爱W710运动音乐手机选择在国美全球首销;近日,国美又宣布了震惊业内的200亿大单采购金额,采购涉及冰、洗、空、彩等传统家电和手机、数码、电脑等3C产品,这也将为南京国美500天华诞、岁末及即将到来的“双节”市场带来价格上的绝对震撼。 价格&价值 价格战终有尽时,低价只能刺激消费者一时而非一世。就目前南京家电市场而言,四下火拼的价格战并没有太大的意义,国美清楚,专业的连锁经营有它的优势,低格固然能使消费者受惠,如何让服务增值,扩大差异化经营,提升国美在石城消费者心目中的形象,这才是重中之重。 得人心者得天下,价格战的魅力也正于此。 今年十一前夕,南京国美率先在南京家电业打出“价值战”口号,为十一采购的产品主要是厂家2006年下半年的新品、畅销品和精品,引领家电实用、时尚、娱乐潮流,逐步改变以往家电卖场以打价格战和低端产品为主的特点,精耕产品与服务,从而在打造消费者品质生活方面上下下功夫,率先打响“价值战”。国美通过为消费者“加”满实惠,为顾客“减”负,做“好”“乘”服务,打市场返券促销,“除”尽劣等全新的“一×”套餐系全周购物和服务消费方案,让消费者感到了分外亲切和贴心。国美作为全国家电零售业的“大鳄”,已经以自己雄厚的商业实力和巨大的销售网络及超前的服务特色,把自己变成了市场中一块巨大的“磁石”。 价值&文化 在国美价值战的感召下,南京的各商家也在重视价格的基础上纷纷使出浑身解术,奋力打造其文化理念。而国美同样异军



今年10月25日,在中国残疾人福利基金会、中国狮子协会和IT168等企业,联合举办的“情系学子,寄语未来”的公益救助活动中,我们广大的会员朋友更多地关注当前社会需要救助的弱势群体,在短短不到一个月时间内,我们1万多名会员参与到积分捐赠活动中来,并针对各地困难弱势群体的不同需求,购买实物开展捐赠活动,及时把国美会员的爱心送到贫困学生手中。我们和会员的爱心活动受到了全国各地爱心救援组织的极大关注。为了尽早把救援物资捐赠出去,国美把会员捐赠的部分积分购买的70台电脑送到贫困大学生手中,圆了他们的电脑梦!

感谢给我们厚爱的各级政府职能部门和新闻媒体。当我们有酸甜苦辣,有崎岖坎坷的时候,总是给予我们十二分的鼓励与帮助让我们有底气和信心。于是,我们一路走来得稳健、走得泰然,与时俱进,丰满的翅膀更添强大的抗击风浪的能力。 “三分春色描来易,一段心潮画难”。感谢南京,当满大街都有了经典的“国美故事”,我们看见无限希望的同时也背负着一分责任。作为一个行业的领航者,我们知道我们正应该做什么。尽管在商言商,但我们追求阳光下的利润,一切违背消费者意愿、一切有违于市场竞争的行为我们不齿。我们不要做消费者利益的守门人,我们还要做规范行业行为的引领者。

感谢南京,感谢您,也许您还不了解国美是谁?我们定为您节约每一分钱,努力为您创造品质生活的家电保姆,我们是精诚团结,严于律己的一群干将,我们也是刻苦钻研,不断为您解答家电问题的身边专家;我们同时是永作领航旗航,展示中国连锁业辉煌的一群国美。 11月11日,南京国美500天华诞!请记住这一天,我们将以最饱满的热情,最丰富的商品为您献上年末一场家电盛宴,期待您的到来! 江苏鸿润国美电器有限公司 总经理: 携全体员工敬上 2006年11月8日

