

夫子庙灯会 明年花样多

2007年的灯会,那真是要多美有多美

□快报讯 (通讯员 陈思平 记者 左小庆)已经办了19届的夫子庙灯会,2007年将如何办?记者昨从南京秦淮区旅游局获悉:“四片一线联动”,将是第20届春节灯会的新格局。

据秦淮区旅游局副局长姜勇美介绍,2007年中国南京夫子庙灯会将扩大规模,以秦淮河五华里水上游览线为轴,串联夫子庙核心景区、东水关公园、白鹭洲文化主题公园、中华门城堡四大景区,形成“四片一线联动”,传统与现代创新互动”的灯会新格局。

姜勇美说:夫子庙春节灯会虽是传统灯会,但因秦淮河五华里水上游览线成功运行一年,成效显著;大成殿已与明德堂、尊经阁连体,春节前夕将以崭新的面貌对外开放;白鹭洲公园与水上游览线成功对接,近期也将开放;这些重新整合的旅游资源,为灯会创新表现形式提供了平台。秦淮区规划各景区的灯展表现手法既要各异,又要突出主题。秦淮河水上游览线以水文化和人文秦淮为主题;夫子庙核心景区以儒学文化、科举文化为主题;白鹭洲文化主题公园、东水关公园

以自然风光为主题;中华门城堡以明文化为主题。

灯彩的扎制及灯光亮化也将出新。所有灯彩均采用集声、光、电控为一体,与传统工艺相结合的手段扎制;在灯光亮化上,营造“秦淮灯火甲天下”的氛围。水上游览线沿线及四大景区主体建筑,全部用现代化的光源装点勾勒;制作万盏大红灯笼悬挂在河道与四个片区相连的河岸、道路,形成一条观灯游览专线,引导游人观灯。

这届春节灯会将尝试实行市场化运作。将通过动态的营销策划活动和多媒体的滚动宣传,变以往坐售门票为吸引游客通过参与丰富多彩的互动活动,来扩大票房收入,由纯观赏娱乐型转化为文化产业的集约效益型。门票印制成明信片,票面设计为夫子庙秦淮风光带灯展导游图,加盖纪念邮戳,使门票具有宣传、导游、收藏、赠送、纪念等功能;在白鹭洲公园和东水关公园各设一处放灯点,举办放灯活动;各灯展区制作与景区主题、特点一致的小型灯彩出售,如大成殿景区制作反映儒学、科举文化的彩灯,白鹭洲公园等景区制作明代盛行的宫灯、走马灯。

苏宁

掀起“超值风暴” 会员积分循环抽

上周苏宁推行的“会员制促销”,深受消费者欢迎,消费者在尝试“会员制促销”后,感觉到真正的畅享购物,随心所欲的乐趣与实惠。本周苏宁“会员制促销”将全新升级。

据介绍,苏宁电器将丰富促销活动的形式,苏宁新街口店、山西路店、江宁店在原先购物送积分、积分兑换礼品的基础上,推出全新的积分抽奖、购物加倍返积分的活动。同时,苏宁电器和音响制造品牌“保利安田”签订协议,专门为此次活动定制了一批艺术造型

的音响礼品,将在近期的会员促销活动中推出,消费者只要凭本人会员卡中的积分就可兑换到既新颖又有品牌保障的个性礼品。本周将继续向消费者提供惠家系列的居家小电器作为积分兑换礼品。

苏宁电器团购中心负责人介绍,上周苏宁推出的礼品兑换活动吸引了众多消费者,总共有1000多套礼品被兑换走。在近期的会员促销活动中,苏宁将推出一批与音响品牌“保利安田”专门定制的特色礼品,多种造型的音响适合在各种家居环境下摆放,有卡通人物造型,也

有富有童话气息的城堡造型,其中一款超薄音响更是办公室中笔记本的伴侣。这些定制礼品只需消费者凭会员卡中的积分就能兑换,预计推出之后将会受到消费者的欢迎,目前已经开始接受预订。

从本周开始,在周末的促销活动中,苏宁电器将开始进行积分抽奖活动,凡是会员卡中积分满55000分的消费者均可参加此次抽奖,特等奖将获赠200000会员积分。每周为一轮。如果一期抽奖大奖轮空,积分将自动滚入下一轮抽奖,奖池积分不断累计。

通讯员 丁海云

IT梦想征集 本周将结束

截至昨晚6:00已 超过4000条“梦想”

由宏图三胞集团和现代快报社联合开展的“宏图杯”重金收购IT梦想活动已接近尾声,本次梦想征集活动将在10日晚6:00全部结束。据统计,截至昨晚6:00,通过手机短信、快报热线、邮件传送以及网友论坛跟贴四种方式收集的IT梦想超过了4000条。记者注意到,近期参与者发来的IT梦想越来越富有创意和想法,他们充分将IT数码产品与未来生活紧密结合了起来,梦想着未来的IT数码产品能给我们的工作和生活带来更多更有效的改变,而有些IT梦想甚至达到了极致。

“宏图杯”IT梦想现继续面向社会各界人士征集,征集时间还剩最后三天。你的梦想可以是一项很有创意的IT创业计划,也可以是对未来IT数码产品的一种展望,譬如未来三年后手机在功能、样式上的创意,它还可以是你对某项IT产品的追求,如“我想要宏图三胞为我定制的一台电脑”等等。请较详细地说出你的梦想以及你欲实现这一梦想的原因。此外,这一梦想必须要有较高的可行性。

传送梦想有以下几种方式:

一、短信传送方式:移动:请发任意内容到5566491,联通:请发5*+内容到8566491,电信:请发任意内容到9292347

二、以发电子邮件的形式,将你的“IT梦想”发送到xuyong@kuaiobao.net

三、打进现代快报社热线电话96060说出你的梦想。

四、在生活南京网站(www.lifenanjing.com.cn)论坛中或者在宏图三胞网站(www.pcam.com)跟帖发送你的梦想。

具体奖励措施:最具创新奖1名:奖励人民币5000元;创新奖2名:各奖励人民币3000元;入围奖3名:各奖励人民币1000元。鼓励奖每周20名(奖2007年现代快报一份)

快报记者 徐勇

五星

借八周年庆典掀岁末第一轮降价狂潮 100亿采购总量、10亿促销资源倾情让利

明天,五星电器将提前通过连续两周大幅度降价促销的方式在全国各地近140家卖场庆祝公司成立8周年。五星企划中心总监景星表示,通过与各大厂家进行大盘谈判,制定包销、定制、特价机型和促销资源,目前专门为8周年庆典准备的促销资源已达10亿多元,采购总量达到100亿,将掀起岁末第一轮降价狂潮。

据了解,黄金周结束以后,五星已经全面进入8周年庆典的准备工作。目前,五星资源采购的总量已经高达100个亿。

由于今年是结婚大年,结婚新人凭2006年结婚证满666元(单件

商品)即送e美食卡+苏薇美容卡各1份,价值520元!美食最低5折,美容全程免费(送完为止)。凭2006年结婚证满3万元(累计满2件),除享受五星大力促销,以及送e美食卡+苏薇美容卡之外,还可享受五星电器家电顾问提供的全程陪同服务。

五星执行副总裁徐秀贤表示:五星的目标就是在8周年庆典期间使家电市场的价格再下拉10%-40%。据透露,五星此次采购的所有产品中,仅彩电就占40%左右。五星影视部的姚经理透露,本次促销活动中,五星影视品类最高可让利40%。冰洗产品预计平均降幅也将达到10%~20%。在南京地区,西门子

195升冰箱一款2399元,荣事达洗衣机4.8kg不锈钢1498元,LG时尚对开门冰箱一款5900元。8周年庆典期间五星采购的手机数码产品占此次采购的15%,五星手机产品的最高降幅也将达到40%以上。岁末,平板彩电、滚筒洗衣机、对开门冰箱、大屏幕的液晶、等离子电视成为家电消费流行趋势。在五星前期销售的洗衣机中,50%以上是滚筒。价格不菲的液晶、等离子也相当走俏。五星8周年庆典在高端产品方面也加大了力度,仅液晶电视就占到了所有影视产品的60%以上,而且都是三星、夏普、飞利浦、海信等知名品牌。

快报记者 陈刚
通讯员 方乐

金鹰、东方

圣诞商战昨天开锣 两家高档商场强势亮相

□快报讯(记者 杨坤)昨天17:30,以高档百货为主的金鹰购物中心、东方商城启动圣诞新一轮促销,两家高档商场的强势亮相,使得新街口的傍晚商业客流激增了一倍多。东方商城推出的价值2200元的人场抵用券,吸引了大批南京女性消费者。该商城端经理说,这次活动,几乎所有的国际一、二线品牌都加入了,除了各品牌折扣外,抵用券正常使用,极大刺激了女性消费者购物欲望。一线品牌满400抵50,二线品牌满250

送50元,在一个品牌专柜消费额还可以累计参加活动。此外对于VIP客户来说,这次活动可以累积分,这还是首次。记者在现场看到,每个收银台都排起了长队,估计对于一家主营高档百货的商场来说,这还是少有的热闹场面。

金鹰购物中心昨天推出了“同城礼遇”的活动,时间只有三天,但优厚的折扣足以让购物“血拼族”们兴奋。该商场刘经理说,这次促销活动是首次圣诞节消费预热,相信接下来推出的一系列围绕圣诞的促销活动,效果会一

次比一次好。相对于两家高档百货商场提前启动圣诞商机策略,大洋百货也把满400送400活动进行了延期。有关人士称,争斗才刚刚开始,这对南京整体消费市场有好处,营造消费氛围应该提前。

相比之下,以新百、中央为代表的中档百货商场昨天还没有出手。商业资深人士称,相信中档百货商场会在这个周末加入圣诞商战中,主攻大众消费的他们认为还是等待金鹰、东方商城把市场炒热,再趁势杀人。

特种设备,让南京人很满意

□快报讯(记者 郑春平 实习生 王瑞)电梯、液化气钢瓶、游乐设施……身边这些特种设备安全吗?昨天,南京市城调队公布的数据显示,公

众对该市特种设备管理的满意度达到了98.5%,南京市质监局特种设备管理工作得到了市民的广泛认可。据悉,这是全市首次开展特种设备安全感调查。

为打造“平安南京”,南京市质监局于2004年在全国率先提出争创特种设备安全监察管理最先进城市的口号。近三年来,全市特种设备事故率和死亡率一直保持在每万台特种设备0.2左右,远远低于0.9左右的全国同期平均水平;特种设备总体一次检验合格率达98.5%,高于全国同期约92.7%的平均水平;重大隐患整改率则达到了100%。南京市城调队调查技术负责人王军介绍说,调查结果显示现场使用者的安全感较高。公众对该市特种设备管理的满意度达到98.5%,认为特种设备安全可靠人数比例为98.3%,特种设备从业人员对监管部门的满意率达到了98%。而且在近三年中,特种设备的行政执法投诉率仅为0.3%,特种设备管理工作得到了广大市民和相关特种设备单位及从业人员的广泛认可。

天然气涨价,奥特朗快速电热水器更受欢迎

近日,相关权威人士表示,天然气涨价已成定局,目前国家计划将每年燃气价格逐步上浮5%~8%,直到大致与国际价格水平接轨为止。天然气价格的上涨,使得消费者选购热水器时纷纷弃“气”用“电”,作为快速电热水器行业的领导品牌,奥特朗在全国各地也呈现旺销局面。

奥特朗中国区总经理冯俊先生认为,天然气是不可再生能源,价格肯定会越来越贵,而电能源是可再生能源,随着中国电力事业的快速发展,电费价格越来越低,很多地区的电费由早期的2元/度降低到现在的0.2元/度,这决定了电热水器产品具备更强的市场竞争力,经济环保

的电热水器肯定会成为市场主流产品。

据家电部门的销售人员介绍,大部分顾客在选择热水器的时候都说起燃气涨价,觉得买快速电热水器更划算,还有更精明的消费者在选购时就当面计算使用成本,与用燃气热水器相比,结果还是用快速电热水器更省钱。

据某家电连锁店店长介绍,快速电热水器是一种新型的电热水器产品,与传统的储水式电热水器相比,快速电热水器只有一本杂志般大小,并且即开即热,具有非常明显的节能优势。快速电热水器无需贮水保温及预热过程,几乎没有散热损失,能源利用率高;而且边使用边加热,用多少热

多少,避免加热多余热水造成浪费水费又费钱的现象,节能效果十分显著。奥特朗是快速电热水器行业的领导品牌,产品采用独家专利“迅腾技术”加热技术,具备热能损耗率低、加热均匀、耐压性能好、热胀冷缩性能好、寿命长、发热噪音小等特点,非常受消费者欢迎。

根据国务院发展研究中心最新公布的《2005-2007年中国城市热水器市场研究报告》显示:2005年,奥特朗在快速电热水器市场占有率已达到45.6%,高居行业榜首,其中DSF406销量居同行产品首位。

咨询电话:
南京 :84680797

13390796258 徐州:83712908
无锡 :82711392 常州 :
5571999 镇江:4433619
扬州 :7696390 南通 :
88109810 淮安:3492158 海
安:13862701008
苏州 :68264365 盐城 :
13092117785 泰州
13665265068 安徽 滁州
2127266



现代快报 2006年 我最喜爱的手机评选

一、网站参与方式
登录
www.lifenanjing.com.cn
或www.生活江苏.com首页
广告
二、短信参与方式
编辑短信:“8+内容+品牌代码(手机型号)”
发送至101180
资费:1元/条;
或通:小灵通、网通发送至
101180,资费:1元/条

手机编码

nokia	N
moto	M
三星	S
lenovo	L
索爱	SE
飞利浦	P
多普达	D
海尔	H
BENQ	B

海选奖品设置
索爱 K790/3680元
nokia 5500/2699元
lenovo i807/1799元

今日获奖读者:
13914***799
13851***021
13851***548

领奖时间:
每日下午2:00-4:00
领奖地址:
南京新街口洪街18
号苏宁大厦2812
外地获奖读者请与
025-84783537联系。