

寻找“文明骑士”第三次行动,记者在城区奔波两个半小时——

寻寻觅觅“文明骑士”终现身

□本报记者 徐蕾 通讯员 朱付新 张晓东

经历了9月7日、9月8日两次寻找“文明骑士”无果后,昨天寻找“文明骑士”行动小组再次上路。功夫不负有心人,昨天上午11时,第一位“文明骑士”终于被找到。



△首位“文明骑士”领到奖品笑逐颜开

沮丧 守规矩者寥寥

昨天上午,行动小组决定寻找“文明骑士”时避开上下班交通高峰,行动路线定为滨河路、独山大道、工业路、张衡路等比较宽敞的道路。

与前两次寻找几乎相同的是,因被跟踪人不能坚持守规,行动小组几乎每隔5分钟就得换一个跟踪目标。记者发现,越是宽的道路,非机动车跑起来就越随意,闯红灯、闯进机动车道的就越多。

“这么宽的道路上竟找不到‘文明骑士’,哪里还能找到?”行动小组成员很是沮丧。

惊喜“文明骑士”出现

上午10时50分,在跟踪了15名市民未果后,行动小组决定再跟踪一名市民就收工。在工业路与建设路交叉口处,一名穿红T恤衫的女士成了记者的目标。过了建设路口后,女士骑电动车沿工业路一直不急不躁行驶在非机动车道上,到工业路与八一路交叉口处时,女士左转进入八一路,然后又沿文化路向南,连过了新华路路口、中州路口。

“终于有人顺利通过五个

路口了!第一位‘文明骑士’出现了!”行动小组成员欢呼,决定马上拦下这位“文明骑士”。就在这时女士在文化路与中州路交叉口处继续右转往工业路方向驶去。

刚开始走的是工业路,怎么绕个圈又往工业路方向去呀,难道是跟踪太近行动小组被发现了?目标人物正在兜圈?行动小组成员不禁怀疑。于是行动小组立即又跟着女士沿中州路往西走,可就在快到工业路口时女士右转进入工业路与中州路交叉口东北角的供销合作社住宅小区。于是行动小组立即将该女士拦下。

感言 遵章行才安全

得知自己成了我市第一位“文明骑士”,又得了一辆电动车,女士非常惊喜。

她叫陈瑞,是市电力医院B超室的医生。“我觉得遵章行驶对自己对他人的安全都有好处。”陈瑞说。至于为什么绕道文化路回家,陈瑞解释说,走文化路可以一直右转,是顺时针方向,行车比较安全。

“车行路上选择一直右转的路线很科学,虽然绕了路,但避免了逆行及等绿灯,也避免了来回穿插过马路带来的危险。”随行的交警听了陈瑞的解释后赞道。①2

人人守序 文明可期

□黄志三

好习惯还真值钱!有人可能会感叹。

是啊,说到底这“天上掉下的电动车”就是对一个普通市民遵章行驶好习惯的褒奖。细想一下,这样的好习惯又岂是金钱所能衡量的?许多人因为自己违章行驶坏习惯,引发恶性事故时,才会恍然大悟:交通好习惯,原来竟是比金钱更值钱的财富!

城市文明建设,说到底是人人的建设,先有文明的人,才会有文明的城市。一个城市的前途,不取决于高楼大厦,也不取决于城市设施华丽,而是取决于城市设施华丽,而是取决于市民品格的高下。

一个缺乏规则意识的人,显然不是一个合格的市民。如果人人以破坏秩序为能事,市民所生活的城市将陷入无序之中,最终遭殃的还是个人。一个不关心城市秩序的人,是一个没有秩序感、规则意识的人,也不是一个合格的城市公民。

市民守序一小步,城市文明一大步。愿我们每一位市民都像陈瑞这样遵守交通规则,一起来提升城市文明。①2

卧龙酒业有限公司系列报道之营销篇

龙行天下 卧龙崛起

□本报记者 陈虹 刘锐

俗话说,酒香也怕巷子深。如今的酒类市场,早已进入了一个白热化竞争的终端时代。在卧龙酒沉寂的时候,外地酒纷纷打入南阳市场。如何让南阳人重新认识“基因再造”的卧龙酒?如何才能让卧龙真正崛起?

诚信经营 惠利百姓

大家都知道,在经营行业“网络制胜,无网不胜”。在卧龙酒业,渠道建设多元化以及全力打造“渠道诚信”,一直是促进卧龙酒实现市场与效益最大化的一项重要举措。开拓市场时,卧龙酒业通过“渠道终端建设”,与酒店、餐饮场所等终端市场实现了有效对接,同时,在与各县市经销商的合作中,卧龙酒业通过目标、利益与市场的有效协调,实现了相互之间的共赢。一个高效、快速、稳定、诚信的营销队伍建立了,营销网络也迅速在全市铺开。



卧龙酒业仓库一角

在采访中,新野县经销商吕保平对记者说,对于卧龙酒,他本来就有着很深的感情。卧龙酒业改制后,他感觉卧龙酒业的亲和力更强了,与经销商之间的距离也拉得更近了。与卧龙酒业合作三年来,不论市场风云如何变幻,卧龙酒业始终坚持信守合同,一诺千金,时刻都为经销商着想。而经销商也时刻为消费者着想,把许多实惠都让给了终端消费者。经销商明白:替顾客省钱就是替自己赚钱;同样,企业让合作伙伴赚钱也是为自己赚钱。“凡是赚大钱的人都是想着如何让别人赚钱的人”。

倾心投入 以心换心

内乡师岗镇经销商江道波激动地告诉记者:“我虽然只是卧龙酒的乡镇代理商,但在卧龙酒业的诚信服务感召下,师岗镇有70%的白酒销的是卧龙玉液。今年,我已经完成了销售卧龙酒1万件的目标,至年底,我可能还会有大突破。把一个小市场的销售量做成一个大市场的销售量一直是我的梦想和追求,是卧龙酒成就了我的梦想。由此我坚信,每个市场,不论地盘有多大,只要用心去做,就能开辟出一个新天地,做出一个大市场。”

市场不断地在发展中变化,在变化中发展,因此,运作市场的模式也要跟着市场的变化而变化。邓州市代理卧龙酒的经销商曾广钦说:“卧龙酒业将经销商当朋友,当成自己利益的共同体。他们的业务员不但自己天天跑市场,还帮助我们出主意,想办法,将网



工业北路专卖店

络渠道延伸到乡村。这样的企业,我们合作开心,和这样的诚信企业合作值得。”

卧龙酒业在经营活动中,不但将诚信理念全力植入,而且在发展历程中,以海纳百川的气度展现了作为南阳酒资深企业的大家风范,使卧龙酒业的强势人脉和价值品牌在浑然不觉中得以提升。“企业发展有保障,市场前景有信心,营销操作有办法”是众多经销商对卧龙酒业的最佳认可。

亲情与共 休戚相关

现在的卧龙酒业经销商队伍,可以说是人才济济、精英荟萃。他们中间有老经销商,也有刚刚进入经销队伍的新兵。

内乡县的经销商吴兴华告诉记者,他所在的单位是内乡县土产公司,成立于上世纪50年代,属集体企业,由

于种种原因,企业处于倒闭的边缘,员工每月200元的工资都不能及时发放。为了维持生存,公司新任领导班子经过充分的市场调研,认为卧龙酒厂是我市酒类的龙头企业,资产规模大,市场信誉好,品牌叫得响,在当地有较强烈的影响力,就选择卧龙酒厂作为公司的合作伙伴和白酒货源基地,公司以亲情营销为重点,主要经销卧龙珍品、福星高照、经典珍品和卧龙珍品原浆坊等4个品种,为公司带来了可观的经济效益,员工的工资也翻了几番。真是卧龙酒救了他们呀。

去年5月到卧龙酒业这个大家庭的“新兵”陈杰对记者说,在这里,他不但学到了许多营销的知识,更学会了如何做人,如何与人沟通,建立网络渠道。在领导的关怀和老经销商的带动下,短短几个月,他就为公司带来了100多万的经济效益。

(敬请关注下期报道)