

“我选择、我支持、我建议” 湖南移动客户语录选登

蔡春秀(13607316722 中信银行):移动的信息化改变我们的生活方式,提升我们的生活品质。

李绍云(13873131818 轻工盐业集团):优质的网络传递成功的价值,选择移动,选择双赢。

黄德建(13873129071 卫生厅):网络覆盖好,上网速度稳定。

林教授(139****2974 中南大学):中国移动,相识多年,值得信赖!

唐守国(13873180039):中国移动,是你最佳的选择!
屈建新(13908465807 省建设厅):移动通信为经济发展和方便群众生活构筑了畅通的桥梁和快速通道。

新闻链接:

湖南移动开展的“客户语录征集活动”从4月5日持续至5月底。客户可选择短信或网站方式参与活动:一是编辑短信内容“选择中国移动的理由(或支持、期待中国移动的建言,总体不超过30字),发送至10086188平台;二是登录湖南移动门户网站(www.hn.chinamobile.com),进入活动专区或点击相关广告,按照网页提示操作并提交即可参与。本次活动设一等奖5名,二等奖10名,三等奖500名,分别给予移动3G手机、移动话费奖励。

永州移动联合 100 余商家 让利 VIP 客户

日前,由永州市商务局组织,《潇湘晨报·永州主页》主办,永州市100余商家共同参与的“永州移动—永州通”消费金卡大型促销活动正式启动,这意味着永州2万余名全球通VIP客户将享受到全市上百商家提供的优惠待遇。

本次活动由永州政府部门联合市内多家大型主流商户共同发起。“永州通”消费卡涵盖餐饮、住宿、超市、食品、家装、家具、电器、娱乐、旅游等大部分消费领域,充分满足了市民衣食住行的生活需求,实际上就是各商业企业联合发行的一种长期消费券,相当于上百家商户共同的会员卡。只要一卡在手,就可所有加盟商家享受到低于市场折后价的VIP会员折扣、会员积分和其他会员待遇。据悉,本次活动时间跨度6个月,覆盖“五一”、“十一”两个消费黄金周。

永州移动相关负责人介绍,此举不仅拓展了移动VIP客户的延伸服务范围,满足了大客户的特色化、差异化需求,而且充分体现了移动高端客户的尊崇地位,突显了中国移动品牌服务形象。(刘艳霞)

手机支付——告别“卡奴”生活

好不容易追上了公交车,站在投币口前,搜遍全身上下口袋,急得一脸通红也找不出零钱;的士司机找不开百元大钞,只得四处找烟摊换零钱。公交卡、消费卡、信用卡、储蓄卡、卡越来越多,钱包越来越大……随着中国移动“手机支付”的问世,这些烦恼将一扫而光。

吃饭、坐车、买单、上下班打卡、开门、看电影、用手机刷一下就行。不需要换号,不需换手机,只需换卡就能拥有全新的消费方式。例如:看电影编辑短信发送P+张数至10658520130代码,系统10658520130会给客户下发一条领取电影票的密码串作为凭证,用户凭密码在30天内随时可到株洲万达电影城(株洲市东都文化广场4楼)影院售票柜台换取入场电影票,而电影票的钱就会在你的手机话费里面扣除,每月最多消费100元。

湖南移动手机支付业务推出后,受到了广大市民的热烈欢迎,一位使用过手机支付业务的李小姐表示,每次用手机在超市购物,都感觉它方便快捷,时尚新颖,既解决了排队的烦恼,又节约了时间,生活也更加丰富多彩。(蒋妮娜 梁晶)

近日,永州蓝山县移动分公司参与了由永州市劳动保障局、蓝山县人民政府、共青团永州市委主办,蓝山县劳动保障局承办的“服务承接产业转移,帮扶返乡民工就业”大型招聘会。在这次招聘会上,蓝山县移动分公司提供营业员、片区经理、电话营销员等职位19个,现场共有500余人次对蓝山县移动公司的招聘职位进行咨询,58人次提交了求职意向书。经过工作人员仔细询问与挑选,公司选拔出25人进入第二轮面试。(吴艳琴)

指定网点购手机享双重补贴 湖南移动正式启动家电下乡活动

周艳 周跃

5月1日,湖南移动家电下乡活动正式在全省启动。凡在2009年5月1日至2012年11月30日活动期间,我省农民朋友凭户口本、身份证到湖南移动公司指定的家电下乡销售网点购买指定手机,即可享受国家13%的政策补贴,同时享受移动公司话费补贴。

据了解,本次家电下乡手机补贴产品均来自LG、三星、摩托罗拉、

海尔、TCL等知名产商,广大农民朋友在家电下乡销售网点购买指定手机,除享受政府补贴以外,同时享受移动公司话费补贴:450元以下手机补贴90元话费,分6个月赠送,450元—1000元档手机,补贴180元话费,分10个月赠送。在一个补贴周期内,每个客户号码限办一台,每个身份证最多办理二台。

湖南移动副总经理郭小明介绍,湖南移动将发挥自身网络和渠道、产品和服务、管理平台三大

优势,全面推进家电下乡,加速实现信息下乡,保证农民朋友用得上、用得起、用得好。郭小明副总经理表示,下一阶段,湖南移动将从三个方面扎实推进家电下乡活动。首先成立家电下乡项目小组,加强与当地商务局等政府主管部门的沟通联系,决不失信于政府和农民。其次,整合营销资源,落实服务承诺,进一步优化神州行家园卡、创业卡等产品,利用农村客户喜闻乐见的“送电影下乡”、“送演出下乡”

等方式对家电下乡项目进行活动宣传。此外,认真做好销售网点筛选、授权、备案以及销售信息录入、系统管理等工作,加强物流保障,完善售后服务流程,提高农村消费者对家电下乡活动的满意度。

省商务厅对湖南移动家电下乡活动安排给予了充分肯定和高度赞扬,认为湖南移动认识高,领导得力,方案周密,措施得力,是落实科学发展观和三农政策的具体体现。省商务厅要求各级商务部门

采取实际行动支持湖南移动家电下乡活动,加强沟通配合,为移动开设网点提供优质服务,解决活动执行中的问题和困难,特别要简化补贴资金领取手续,搞好售后服务。目前,我省家电下乡补贴发放准备参考河南模式,实施企业先垫付给消费者,然后由财政退还给企业。省商务厅希望湖南移动成为简化补贴资金领取手续、搞好售后服务的试点单位,为我省广大农村提供更方便快捷的服务。

打造全国一流的移动电子商务产品基地 湖南移动电子商务创新发展探寻

2008年1月,湖南正式成为国家移动电子商务试点示范省。同年2月,湖南省政府与中国移动通信集团公司签署了《关于推进湖南移动电子商务试点示范工程建设合作备忘录》,并授予中国移动通信集团湖南有限公司为“移动电子商务应用创新中心”。2009年3月,中国移动全网手机支付平台在湖南长沙正式建成上线,标志着湖南移动电子商务将开启一个新的时代。

作为湖南省“移动电子商务应用创新中心”和“中国移动电子商务创新产品基地”,湖南移动全面实施“移动电子商务1334工程”,即打造一个全国一流、面向民生的手机支付服务平台,从人才、资金、技术三个方面进行重点保障,努力实现技术、商业模式、社会协作机制三大创新,全面推进移动便民小额支付工程、移动公共交通、移动公用事业缴费、农村移动电子商务四大工程。

在日前举行的移动电子商务产品体验展上,移动工作人员正向客户介绍精彩业务。

周跃

湖南移动是中国移动通信集团最早开展移动电子商务应用研究和业务探索的省公司之一。2001年底,湖南移动承担的《移动电子商务信用体系及认证体系研究》课题通过了中国移动通信集团公司专家组的评审;2002年4月,该项目又通过湖南省科学技术厅组织的软科学成果鉴定。2004年1月,湖南移动联合长沙

彩铃飞信派上新用场 移动新业务传播科学发展观

蒋喜华 李平

“荆楚大地,江南明珠,新田县正围绕‘党员干部受教育,科学发展上水平,人民群众得实惠’蓬勃开展深入学习实践科学发展观

活动……”,从4月下旬开始,一首以《新田是个好家园》为背景音乐的集团彩铃,在湖南新田县科局级以上党政领导干部的手机中响起,这正是湖南移动开展深入学习实践科学发展观活动的一个

缩影。

作为第二批开展学习实践科学发展观活动的单位,湖南移动以科学发展上水平为核心目标,将解决突出问题作为公司发展的重中之重,积极探索创新学习活

动形式和载体,从企业的工作实际出发,找准在学习实践科学发展观方面的结合点、切入点。通过建立飞信群、设立学习园地、制作集团彩铃等形式,将学习实践科学发展观活动与业务发展相结合,做到了学习、发展两不误。

如湖南移动望城县分公司建立了涵盖六个部门、七个营业厅的飞信群,包括分公司领导、部主任、普通管理人员、前台一线、综合后勤等140余名员工第一时间加入了该群,并争相登录,就企业科学发展展开了热烈的讨

论,涉及业务发展、内部管理、企业文化建设、客户服务、员工生活福利、工会建设等诸多方面。新田县分公司更是创新传播科学发展观最典型的例子。该分公司在所有员工手机中制作了关于学习实践活动的集团彩铃,充分利用自身的移动信息化产品优势,领导带队主动上门演示,免费为县委学习实践活动领导小组办公室全体成员开通了关于学习实践活动的集团彩铃和短信平台,创新了活动学习理论载体,增强了吸引力,受到了广大党员干部欢迎。

“湖南移动返乡青年创业行动”系列报道

编者案:为鼓励青年创业就业,湖南移动联合团省委举办返乡青年创业行动,对获得“优秀创业计划”的返乡青年奖励2万元的创业资金。本报将连续推出“返乡青年创业”系列报道,以展示他们的创业梦想。

汤红辉

“随着人们的生活水平不断进步,生活质量不断提高,对生活的追求,鲜花已经是人们生活不可缺少的点缀”,这是毕业于湖南生物机电职业技术学院园艺专业的陈兵准备自主创业的初衷,而他这一花卉生产创业梦想,将获得湖南移动“返乡青年创业行动”2万元创业支持。

花卉消费近年来呈越来越旺的趋势,除了花卉本身所具俏丽姿容,

让人们赏心悦目,美化家居,解决室内空气污染等功效外,它还可以开发人们的想象力,使人们在相互交流时更含蓄,更有品位。这一市场形势,让年轻的陈兵看到了无限美好的花卉生产前景,“花卉生产——将成为新时代属于农民自己的朝阳行业”。

陈兵介绍说,花卉作为一种赏心悦目,让人心旷神怡的精神消费品,是无需深加工的,高产值的农产品,是众人熟知的事实,当人们不经意间走进花店,看看每盆鲜花的售价几十、几百甚至几

千上万也不是什么鲜有之事,故而,花卉生产是一种高回报的产业,这为农民稳产、增收提供了有力保障。同时,花卉生产也是一种劳动密集型产业,不仅要传承中国传统农业的精耕细作,而且要引进农业生产中先进的科学生产方法。种苗生产、上盆换盆、肥水管理、病虫害防治、中耕除草……所需的大量劳动,也为我国农村剩余劳动力提供了大量的就业岗位。

对于全国的花卉生产,陈兵也做过充分的市场调查。他介绍说,目

前盆花主要产区集中在广州周边农村,均以集约化、规模化出现,生产地都是租租赁而集中,在广州城区的飞速扩展形势下,地价狂飙已给生产单位带来沉重的生产成本;鲜切花的主要产区集中在昆明,现发展到曲靖等周边城市,由于产品的长途运输,大大降低了商品的保鲜期,而且由于规模的生产,培养基如塘泥、药渣、锯末屑等都是几十上百元每立方米。针对目前的这一现状,

陈兵决定利用在农村自有承包土地的优势,进行花卉生产。“在创业初期,决定采用了自产自销的销售模式,这样一来可大幅降低运输及销售成本,二来也可保证为客户提供最及时的服务与最优质的商品”。

对于未来花卉的生产,陈兵也有自己的打算,“以新鲜、超长保鲜期的高品质商品打入周边县级市场,以及时高效的服务稳固市场;壮大自身,引领周边群众,占领常德市场,渗入张家界、岳阳、荆州周边市级市场;提高群众竞争意识,保证产品质量,完善生产、运输、销售体系,向全国市场进军”。

农村大学毕业生回乡当“养花郎”