

一等奖可获助学基金 4 万元

“动感向前冲”活动校园掀热浪

9月9日——12日，湖南移动“动感向前冲，M-ZONE人我最牛”活动在长沙拉开帷幕，并同步在全省14个州市巡回展开。作为2009湖南移动秋季校园促销四大主题活动之一，这项大型户外竞技类活动给湖南师大、中南大学、湖南城市学院等数十所高校的学生们带来了惊喜，首日200余人参赛，并吸引上千名学生围观。

据了解，本次活动全省十四

个州市分成四个赛区，比赛设有挑战梅花桩、水上跳跃等关卡，每通过一关便可获冲关能手、冲关高手、冲关达人、冲关超人等荣誉称号。本次比赛奖品非常丰厚，总决赛一等奖获得者可获助学基金4万元，二等奖助学基金1万元，三等奖各奖励品牌G3笔记本一台，其它进入复赛的选手将获得TD上网卡、话费等奖励。

在湖南师范大学进行的首场活动，移动客户只需预存50

元以上话费或办理相关数据业务即可免费报名参与，低门槛的报名方式、丰厚的奖品、卡通的道具、惊险的赛道，吸引了众多学生客户前来一显身手。活动不仅充分地激发了广大的学子潜在的能量，更完美地展现了选手们的体力与耐力。随着围观的人越来越多，主办方还特别邀请了街舞协会的会员们作为特别表演嘉宾出场，并现场邀请有才艺的选手大秀魔

术、武术等才艺，为现场观众呈现了一台完美的视觉盛宴。

整个活动现场人声鼎沸，欢呼声、呐喊声响彻校园，“我的地盘听我的”、“M-ZONE人我最牛”等口号不绝于耳，整个校园成了动感地带的“橙色海洋”。

据统计，仅长沙、益阳两市，便现场办理新入网业务800余笔，办理手机报、全曲下载等数据业务1000余人次。

■周跃 廖再元

木、武术等才艺，为现场观众呈现了一台完美的视觉盛宴。

整个活动现场人声鼎沸，欢呼声、呐喊声响彻校园，“我的地盘听我的”、“M-ZONE人我最牛”等口号不绝于耳，整个校园成了动感地带的“橙色海洋”。

据统计，仅长沙、益阳两市，便现场办理新入网业务800余笔，办理手机报、全曲下载等数据业务1000余人次。

■周跃 廖再元

奖品更丰富 兑奖更灵活

湖南移动“e点计划”全面升级

为进一步吸引客户关注和使用e100电子渠道，大力提升电子渠道的业务办理量，湖南移动在借鉴2008年“e点计划”成功经验的基础上，于日前全面启动电子渠道“e点计划”升级活动。

2009年电子渠道“e点计划”升级活动，除了保留2008年原有的活动内容，还增加了很多趣味性的项目，如：砸金蛋、转转盘等，而奖品也更为丰富。另外在活动参与方式和领奖环节上都比去年更加多元化。从以前的每天定时的抢兑，改为了按日、按周、按月抢兑。不仅如此，湖南移动还根据客户累积“e点”数量高低，为客户评出虚拟等级，在客户登录网上营业厅后彰显荣誉头像标识，作为客户身份识别象征和享受优惠特权的依据，为引导更多客户熟悉并使用电子渠道提供了桥梁。

■袁静 周静

茅于軾做客全球通VIP大讲堂

讲授“如何创造财富奇迹”

9月12日，我国著名经济学家茅于軾做客全球通VIP大讲堂，以“如何创造财富奇迹”为主题，从多方面生动地讲授了我国金融经济发展的大趋势及个人理财的新方法，吸引了上千名移动VIP客户及商界精英的参与。

■易双鸽 张剑

近日，邵阳移动在全市各校园开展“动感地带”校园营销推广活动，通过学生入网可以享受赠话费、加入校园VPMN、存话费赠话费以及预存话费送礼品、抽奖等多种优惠措施，有效激发了学生的参与热情，现场人潮涌动，办理移动业务者络绎不绝

■欧阳一平摄影报道

TD-SCDMA 杀手级产品——

TD 数字无绳电话即将上市

日前，专注于TD-SCDMA家庭产品的方案提供商——锐合通信发布了其下一代TD-SCDMA家庭产品方案——

TD-SCDMA数字无绳电话解决方案。这是全球首款基于TD-SCDMA的数字无绳电话解决方案，标志着中国移动针对家庭用户

的TD-SCDMA产品系列中将增加一个具备强大竞争力的产品，数字无绳电话是现代家庭电话的升级换代产品，将极大满足家庭

手机导航：随身携带的“活地图”

我是邵阳纺织机械有限责任公司一名刚上任的销售项目经理，主要负责国外市场的机器销售，因为我们销售的产品是大型的纺织机器，买卖金额都是数千万元，所以每一家客户都会千里迢迢、飘洋过海来中国实地考察我们的生产线。于是，去陌生的城市接待潜在客户、参观生产线、陪同外国友人游览中国甚至购物、买特产成了我工作中的家常便饭。

上周，我被派遣至江苏接待从泰国来的三位潜在客户。这是我第一次去江苏，客户在E-MAIL中明确要求参观的生产

线分布在五个城市，由于任务艰巨，人生地不熟，我提前来到设在张家港的办事处，安排、准备这次的行程。星期三上午十点，我乘坐着租来的别克商务车从张家港赶到无锡接客户，准备带他们参观公司在无锡的生产线。随行的张家港司机按照我买的地图的标示在高楼林立的大街小巷里转了二十几分钟后，还是没有找到客户入住的无锡黄金海岸大酒店。时间一分一秒流逝，离约定见面时间只差十五分钟了！若第一次见面就姗姗来迟，那这次的合同不就泡汤呢？我急中生智，猛然想到

中国移动大客户经理向我介绍的“手机导航”，她说这是一种通过手机客户端方式实现实时路径指引功能的业务。何不用我N95手机来试试呢？通过设定目的地“黄金海岸大酒店”等几步操作后，通往北大街蔡墅巷1号的一条较近、较快的路径就显示出来了，还有实时语音提醒，俨然一位称职的活向导。当我在最后的三分钟出现在Tanaporn（客户姓名）的面前时，他高兴地说道：“You are on time.let's go?”我这点忐忑不安的心才平静下来。

有了中国移动“手机导航”的帮助，只花了三天时间，我就轻松

熟路地带领三位外国客户参观了无锡、扬州、常州、仪征的生产线。每到一处，我都不忘根据先前搜集的旅游资料，滔滔不绝地向他们介绍当地的风景名胜和特色小吃。在活向导的指引下，我顺利地找到通往这些名胜的便捷路径，避开了车多、人多的路线，甚至还找到了一般地图上找不到名儿的小吃店、小吃街。参观完公司先进的机器设备、游览过扬州的古文化遗址、品尝了常州的香甜油酥饼……这些潜在客户愉快地回到了邵阳，后面的事情大家可想而知喽……

■刘程 郭金香

全球通传爱

“老头子，带去的降压药，要记着呷，医生说，你不能吃肥肉，不能呷蛋，喝不得酒，天气变冷，要及时加衣服……”。听着夫人一句句关爱的话语，我心里感到暖暖的。

同我一道在贵州省丹寨县雅灰苗族乡送院村拍照采风的几名摄影家们笑道：“老李呀！你夫人管得好严，对你的爱好细啊！”“老太婆爱唠叨，这是她的习惯，是全球通在传爱”。

说起全球通，还真有一段情趣哩。跨入新世纪后的第二年，我爱人从单位退休了，可她总闲不住，在住房的屋顶平台上种了400多盆、钵、桶花和蔬菜，一天到晚在房顶上忙，很少在家。我和儿女们在外面的电话，老是找不着她。孝顺的儿女们商量，要买一部手机给他，她坚决不同意，舍不得花孩子们的钱。2004年3月下旬的一天，邵阳移动给我发了2003年度的新闻报道奖金，我马上就到公司一楼的宝东营业厅大厅用1200元买了一部手机，并当即退了号。夫人有了手机后，就方便多了，她用它来指挥家里的每个成员，给亲戚朋友发短信，送去亲切的问候。我经常外出采访、拍照，过去有事向她汇报，老找不着人，有了全球通后，我走到哪，电话就跟到哪，对我进行遥控、监管、布置任务。“别忘了去幼儿园接语涵，去晚了，孙女会哭的，你万一没时间去接，提前给我打手机。”嘿，全球通，方便极了。孩子们高兴地说：“妈妈用上全球通，关爱我们心相通。”

■李盛甲

怀化：“三送”爱心迎新

9月8日下午，从安徽省到怀化医专就读的新生刘同学和母亲被怀化移动员工热情地接到了设在火车站的“移动休息室”，员工送来凉茶，在清凉的接待室里，母子俩渐渐解除了长途旅行的疲劳，并对移动员工的爱心表示感谢。

从9月8日起，怀化医专、怀化学院的新生陆续报到，全国各地远道而来的新生勾起怀化移动员工一片爱心，怀化移动组织员工开展“三送”爱心活动，即“送水、送清凉、送省钱卡（校园卡）”，他们在火车站租用了一间房子作

为接待室，可以容纳近百人，接待室配备了彩电、空调、沙发座位和饮用水。新生们都来自外地，用的是外地手机，为了替新生们省钱，移动员工及时给他们送上省钱卡（校园卡），以便给远方亲人报平安。新生和家长们感激地说：移动员工给我们送来甘露、送来清凉、送来方便，真正感受到了怀化人的热情好客。

据统计，怀化移动从9月8日到新生报到完毕，接待学生及家属2万人次，受到了当地师生的好评。

■吴家文 李素姣

郴州：开发资费优选平台“为客户省钱”

为迎合客户的需要，郴州移动请专业公司自行开发了资费优选平台。该资费优选平台通过数据分析和运算，根据客户的每月消费状况、短信发送量、拨打和接听电话的时长等各要素详情，为客户推荐推荐最适合的品牌套餐。

资费优选平台的服务对象主要是新入网客户和需要带号转套餐的老客户。为了让资费优选平台更符合客户的需求，郴州移动将最近三

个月上户套餐的类型与目前正在推广的主套餐类型相七比，确定目前客户选择最多的几类主要套餐为优选平台上导入的套餐类型，客户可以在营业厅入网专区、体验区和营业厅通过该软件进行测试，选择最适合自己消费的品牌套餐，从而办理入网和带号转套餐。同时，资费优选平台也将在火车站贵宾厅、VIP贵宾厅等大客户服务触点进行投放使用。

电话更新需求。中国移动也将凭借这一时尚产品在固话市场上再次发力，让家庭固话市场刮起数字无绳电话的旋风。

锐合通信此次发布的TD-SCDMA数字无绳电话解决方案有众多创新的亮点，更满足了消费者对于通信产品时尚化、先进化的需求。该款TD-SCDMA数字无绳电话解决方案的母机和子机采用2.4GHz数字无绳技术，子机采用1.8寸TFT彩色显示屏，并且其操作界面采用客户熟悉的手机操作界面，界面友好，操作简便快捷，但又免除了客户对长时间打手机辐射的担心。与传统无绳电话相比，TD-SCDMA数字无绳电话还可以支持短信息、手机报和通信录同步等增值应用服务，引领了无绳电话新的应用理念。

锐合通信表示，TD-SCDMA数字无绳电话可谓真正的“无绳电话”，母机与子机之间不存在有线连线，母机也不再需要和传统的电话线进行联接，因此该电话无需固定在客厅或者书房等预留过电话插座的位置，而是可以根据需要随处摆放，真正实现了“全无绳”的自由，并且符合目前中国家庭“一个母机带多个子机”的使用习惯。现在已经有多家终端厂商采用锐合的TD-SCDMA数字无绳电话方案开发终端产品，配合中国移动强有力的推广，相信TD-SCDMA数字无绳电话将成为家庭固话市场一道靓丽的风景。

TD-SCDMA数字无绳电话，外观精致，简约时尚，完全摒弃原有无绳电话工程化的设计思路，更多采用了高端手机精致的设计风格，用料考究，在功能上更关注细小的人性化环节，让消费者更好地沿用了手机的使用习惯，完全符合中国移动对于家庭产品的定位和要求，不管是对母机指示灯的产品以提高舒适度、避免夜间刺目，还是在产品设计风格与时尚家居的协调等方面，都追求尽可能多的考虑用户的感受和需求。

中国移动是一家极具创新精神的运营商，经历了手机市场的充分竞争，对于消费者需求有了精准的了解，此次TD-SCDMA数字无绳电话就表现出外观精美，使用方便等特点，而这些恰恰是此前固话市场上的短板所在，可想而知，弥补了短板的TD-SCDMA数字无绳电话将吸引一大批家庭用户，对此前缺乏竞争，缺乏活力的固话市场形成三大的冲击。

预计采用锐合TD-SCDMA数字无绳电话解决方案的终端产品将在9月下旬量产，并将在今年第四季度全面推向市场。

■黎辉

9月以来，湖南怀化移动加大自助营业厅推广力度，有效解决了客户排队办业务的难题。图为移动客服人员引导客户在自助终端上办理业务

■吴家文 摄影报道