



新型城镇化： 让进城落户农民真正变“市民”

提纲挈领

建设中原经济区——主题是科学发展,主线是加快转变经济发展方式,目标是富民强省,核心是三化协调,活力是解放思想,动力是改革开放,方法是统筹兼顾,关键是实干实效。

建设中原经济区,核心任务是“三化”协调。那么,如何实现“三化”协调?整个报告的三分之一篇幅都是来阐述这个问题的。

核心提示

2010 年,我省的城镇化率是 39.2%。《报告》指出,今后 5 年,我省城镇化率将接近 50%。

这意味着,未来 5 年我省将有更多农民从农村走向城市,成为真正的市民;也意味着,原有的一些中心镇将发展成为小城市,原有的一些县(市)将发展成为中等城市,这些地方原有的农民可能将就地变成市民。

【强化新型城镇化引领】

推进新型城镇化有利于促进城乡一体化发展

很多老百姓都非常关心:究竟什么是新型城镇化?

《报告》称,新型城镇化是以城乡统筹、城乡一体、产城互动、节约集约、生态宜居、和谐发展等基本特征的城镇化,是大中小城市、小城镇、新型农村社区协调发展、互促共进的城镇化。

实践证明,推进新型城镇化,有利于拓宽农村人口转移渠道,促进城乡一体化发展,改善农村生产生活条件,推动农业规模化 and 组织化经营,提高农业劳动生产率和综合生产能力,节约集约利用土地。

【中心城市辐射带动】

中原城市群要实现“交通一体”

《报告》指出,要“着力增强中心城市辐射带动作用”。因为,“中心城市是实现依城促产、以城带乡的主导力量”。

卢展工说,完善中原城市群联动发展机制,推进交通一体、产业链接、服务共享、生态共建,形成具有较强竞争力的开放型城市群。

同时,加快郑州都市区建设,提升交通枢纽、商务、物流、金融等服务功能,建设全国重要的区域性中心城市。

加强城市新区建设,强化产业

复合与经济、生态、人居功能复合,支持城市新区建设成为中原经济区最具活力的发展区域。

发展城区经济,提高城市建设和管理现代化水平,加强城市基础设施建设和公共服务,完善城市功能,建设宜居宜业城市。

【县域城镇承载承接】

基础较好的中心镇有望变成“小城市”

《报告》指出,要“着力增强县域城镇承载承接作用”。因为,“县级市、县城和中心镇是统筹城乡发展的重要节点”。

卢展工说,要用现代城市的理念和标准来规划建设城镇,注重内

涵式发展,突出特色、提高品位,强化产业支撑,完善公共服务,把有条件的县(市)发展成为中等城市,把基础较好的中心镇发展成为小城市,提高承接中心城市辐射能力和带动农村发展能力。

【新型农村社区战略基点】

新型农村社区建设纳入城镇体系规划

《报告》指出,要“着力增强新型农村社区战略基点作用”。因为,“新型农村社区建设是统筹城乡发展的结合点、推进城乡一体化的切入点、促进农村发展的增长点”。

卢展工说,要积极稳妥开展新型农村社区建设,加快农村生产方

式和农民生活方式转变。把新型农村社区建设纳入城镇体系规划,探索建立新型农村社区管理体制,提高管理水平。

【城乡一体化发展】

让进城落户农民真正变“市民”

《报告》指出,着力构建城乡一体化发展新格局。

卢展工说,要把加快新型城镇化与建设社会主义新农村结合起来,促进城乡经济协调发展和基本公共服务均等化。切实解决农民进城的就业、户籍、住房、社会保障、子女入学等问题,逐步使符合条件进城落户的农民真正转为城镇居民。

(本版稿件据大河网)

移动用户超越五千万 客户体验有您更精彩

从“满意 100”到“诚信服务,满意 100”,从“金牌服务,满意 100”到“便捷服务,满意 100”,从 1999 年移动用户仅 137 万户到 2011 年河南移动用户超越 5000 万……从量变到质变,每一个飞跃都书写着河南移动自己的承诺——不断更新服务理念,升级服务内容,旨在为河南消费者带来更便捷、实惠的手机生活体验。

河南移动以“超越 5000 万,有您更精彩”为契机,将在各地市开展 2011 年度河南移动客户体验活动。

活动通过邀请用户走进移动公司内部,现场体验缤纷的移动业务,感受便捷的服务特色。同时,针对移动业务和服务上的不足,欢迎用户来“挑刺”并提出宝贵意见。

“时值移动用户超越 5000 万,为了更好提升服务质量,特开展客户体验活动,收集客户对移动服务的感受和反馈,进一步改善公司内部流程,提升服务质量。”河南移动相关人员介绍。

诚邀纳谏

欢迎移动用户来“挑刺”

“三年以来,你唯一没变的是什么?”这是腾讯网友发布的一个投票调查。调查数据显示,截至 2011 年 10 月 19 日,有 1133754 人选择了“手机号码”一项,占参与活动总人数的 35%,是占比最高的一项。

为啥这么多人钟情于自己的手机号码,三年乃至五年都不更换呢?

“一则对手机号码产生了感情,不忍扔掉;二则信赖河南移动的服务质量,每次打电话查询业务,一听到电话那头甜美的声音,我的心情一下子就变好了。”郑州金水区市民刘先生拿着手中的 htc 手机说:“这款 htc G13 是我的第三部手机了,6 年间,我的手机虽然换了 3 部,但手机号码从没变过。”

正是因为有着如此之多像刘先生一样,信赖河南移动、陪伴河南移动的忠实用户们,河南移动终于在今年迎来了“超越 5000 万”的喜悦。

超越 5000 万,意味着一半河南人都在用“移动改变生活”。在这个值得庆祝的节点上,河南移动推出“2011 年度客户体验活动”,借助体验活动,全面审视内部业务流程、服务标准,为提高服务质量奠定基础。

目前,河南省内各分公司将陆续展开客户体验活动,各地“移动之家”俱乐部会员、社会监督员和集团客户代表等层面的客户,都积极参与进来。“本次活动主要是通过流程体验活动,收集客户建议,以客户视角,改善服务质量,旨在为河南消费者带来更便捷的手机生活体验。”

流程体验

缤纷业务感受“移动生活”

手机停机了,足不出户,鼠标一点就可以进行网上缴费;到了营业厅,不用在柜台前排队等候,来到一个一米六高的“铁柜子”前,按下自己的手机号码,再把 Monkey 填到它嘴里,你的话费就“复活”了;出门请朋友吃饭,不知道哪个餐厅有特色,哪个餐厅价格公道,拿出手机按下 12580,餐饮频道小天使带你找到如意餐厅……

这些在之前看起来不可能实现或者遥不可及的事情,在今天的“移动生活”时代再寻常不过。

参与到本次“客户体验”活动中的用户,将一一体验便捷的电子渠道业务、集团信息化应用、12580 便捷服务以及三大类服务产品业务。

NO1. 电子渠道业务 电子渠道业务主要包括网上营业厅办理业务、自助终端办理营销活动、自助渠道缴费等。

“之前,我总是习惯去营业厅缴费,可后来发现,每去一次营业厅就要耗费半个小时到一个小时的时间,耽误了很多事情。可是不在营业厅交话费,又能去哪儿呢?”正在营业厅办理

转套餐业务的周女士说起自己以前交话费的经历,“后来,我儿子说,不出门,在网上也能缴费。他教我学会网上缴费后,还向别人炫耀:‘我妈很时尚,会网上缴费,一点也不 out!’”周女士笑称,“现在,电子渠道的业务我都会操作,便捷实惠,着实省了不少时间和精力。”

NO2. 集团信息化应用 这个环节,用户可以参与集团客户“动力 100”的系列活动中去,同时感受移动带来的无线城市成果。“无论何时何地,拿起手中终端设备,随时随地 always online!”在热衷于网购的刘倩眼里,无线城市的到来一方面满足了她的工作需要,手机可随时视频会议、无线传输文稿和照片等大容量文件、无线网络硬盘、移动电子邮件等企业应用可以随心所欲;另一方面则丰富了她的日常生活,用手机看电视、打网络游戏、手机视频聊天、家庭数字网络等个人娱乐功能应有尽有。

NO3. 12580 便捷服务 12580 的便捷服务在大家看来都不陌生。家政、财经、商旅、餐饮、文教、房产、交通、购物八大频道,号称“生活大管家”,给你带去便捷和实惠。

便捷?有多便捷?实惠?有多实惠?一个电话,省去来回跑腿的功夫;一条短信,省去查找号码的麻烦;一张电子优惠券,省了包里白花花银子。“世上号码千千万,记住 12580 啥事都能办。”这个,您体验一把就知道。

NO.4 三大类服务产品 俗话说“萝卜白菜各有所爱”,针对不同行业的用户,对业务的需求也不尽相同。比如,甲需要开通和取消业务的提醒,乙需要个人通话清单,丙需要长途省钱提醒……为了提供精细化服务,河南移动升级服务,推出三大类“服务产品”,满足各行各业用户的真实需求。

其中,第一类是普通服务类,包括优惠到账及到期提醒、预存月租到期提醒、客户缴费到账提醒、转套餐提醒、开通和取消业务提醒、套餐超量提醒等。河南移动相关人员介绍,这些服务客户无须订制就能享受到。

第二类服务是订制服务,用户可以根据个人需要,自行订制。包括套餐用量不足提醒、通

话清单订制、绿色账单订制、12593 国内漫游、长途省钱提醒、粉碎清单订制、停机前提醒。

第三类服务是品牌专属服务,分为全球通 VIP 专属服务、全球通专属服务和 M-ZONE 人专属服务。据介绍,全球通 VIP 客户,还能享受到全球通 VIP 机场、火车站贵宾厅服务。

意见征集

超越 5000 万的真诚回馈

服务有价,品牌无价。“开展此次客户体验活动的目的,就是希望通过这种形式,拉近移动与用户之间的距离,从一个普通消费者的角度来透视移动在网络建设、业务服务以及内部管理上存在的不足。3G 时代,河南移动通过这种方式,用更专业的、更完善的服务和产品赢得更广阔的将来。”河南移动相关人员介绍。

10 月 9 日,河南移动开展“超越 5000 万,有您更精彩”主题活动启动仪式。从 1999 年到 2011 年,12 年中,通信技术从有线通信到无线通信,河南移动用户规模从只有 137 万户扩大到超越 5000 万。这不仅说明了河南通信技术的良好发展,更显示了河南移动在河南通信行业的旗舰企业地位,无论网络规模、技术水平,还是服务能力、市场份额,在业内都占据领先的位置。

时至今日,河南移动宣布客户规模超过 5000 万,不仅是河南移动发展史上一个新的里程碑,对河南经济社会发展而言,也蕴含着崭新的意义。

在这个值得移动人为之庆祝的时刻,今年“客户穿越”活动应运而生。值此“超越 5000 万”契机,河南移动为提升服务质量,以真诚、开放、虚心的态度,认真吸纳客户的建议。

“参与流程穿越的客户,更是河南移动建设的参与者。”河南移动将从此次活动中筛选整理客户意见,积极解决客户反映问题。