



日前,记者获悉,宜家家居正式落户惠济区,并将于2018年开门营业。宜家的到来将助力郑州家居行业发展进入新高度,同时加剧市场竞争,给市民带来更多家居消费体验。

事实上,除了宜家,电商的快速发展也在不断改变消费习惯,越来越多的市民选择网购家居用品,同时,郑州不少传统家居卖场转型升级瞄准创新能力、服务水平的提升。业内人士预测,不同业态的商家日渐满足市民多元化需求,郑州家居消费将迎来新升级。

郑州家居消费新升级

本报记者 武姣

市场再掀新潮流

无印良品、商品宅配、宜家家居对于郑州市民来说并不陌生,无印良品在郑州虽不是旗舰店,但 MUJI 风被消费者追捧,不少人在装修时选择无印良品订购。商品宅配不仅丰富了所在购物中心的业态,而且主打的定制理念给消费者提供一站式体验。

在宜家家居方面,郑州市民购买途径只有两种,要么选择代购,要么远赴其他城市的宜家选购,再进行邮寄并根据重量承担相关邮费。

当然,如果能在家门口逛宜家,其中的体验一定优于以上两种途径。可喜的是,宜家落户郑州惠济区已成事实,这样一来市民的期待即将变成现实。

谈到宜家对郑州家居市场带来的影响时,河南省建筑装饰装修材料质量检验协会会长张自端表示,宜家将进一步激发郑州商业活力和消费活力,同时意味着郑州家居行业竞争进一步加剧,居民消费便利性将进一步提升。

“宜家还将助力加速郑州的开放度,或为郑州带来新一轮招商大潮,会有更多的品牌进来。”张自端说。

可以预见,宜家开业后将引领一股新的消费风潮,除了无印良品、商品宅配和宜家,未来或将有更多新业态家居商场进驻郑州,为市民带来前所未有的购物体验。

网购日渐常态化

毋庸置疑,装修是一件费心事,特别是面对家居市场琳琅满目的商品时,不知如何下单,而近几年电商的快速发展给不少市民提供了新思路。

“我们家80%的家具都是在网上购买的,刚开始也有担忧,但看到实物后很满意,质量不错,款式时尚。”家住西郊的马女士说。

据了解,很多市民家中或多或少都有网购家居商品,有的通过设计公司推荐,有的则自行上网搜索。而在天猫家居类店铺中,已出现不少“网红”店铺,其页面设计精良,产品定位清晰,同时提供较好的服务。

通常情况下,在人们意识中,网上购物是图个便宜,然而线上家居产品单价并不低,像床、衣柜、餐桌等大件商品以价格评定实属高端,但仍有不少消费者乐意买单。

刚刚过去的“618购物节”,天猫家居建材类成交额可观,部分拥有线下实体店的品牌跻身品类前十榜单;而在京东商城,家具品类销售额同比增长138%,此外,消费者对于品质的关注度明显上升,“实木”“红木”等材质方面的要求成为热搜关键词。

分析人士认为,网购简化流程,节省时间,提高了交易效率,还送货到家,给消费者带来更多便利,随着电商的成熟和消费习惯的改变,网购家居现象将更加普遍。

家居商场谋转型

记者走访发现,分布在我市各个区域的家居商场,有些客流量并不大,尽管商家推出节日或日常营销活动,但状态一直不温不火。不少商户普遍反映近两年生意不好做,多数因为价格昂贵,存活空间不如相对中低端的家居卖场。

在众多家居行业人士看来,近几年电商、成品房、互联网家装兴起,同时,传统家居商场价格、模式、渠道等方面的劣势愈加明显,行业已经进入洗牌阶段,为了寻求新的增长点,满足消费者多元化需求,转型谋变是家居商场的必由之路。

“2017年对于居然之家来说,是实施品牌战略转型的重要一年,居然之家将紧紧抓住供给侧改革和消费升级带来的新机遇,积极推进O2O线上线下一体化及向大消费的转变,同时,统揽全客层消费群体,从单一家居建材消费向以家庭为核心的大家居、大消费方向转变。”居然之家集团副总裁任成坦言。

对于转型,红星美凯龙家居集团总裁李斌则认为,只有提供的商品和服务越来越好,才会有越来越多的用户。红星美凯龙已在思考怎么利用互联网和技术手段,使全国的206家店变成稀缺资源,并通过上线APP,满足用户内在需求,引领消费升级。

消费相对论

栏目记者 武姣

传统小吃转型需稳扎稳打

现象:几年前,《舌尖上的中国》一经开播,便受到广泛追捧与好评,人们被中国美食特有的气质吸引,也得到了最大限度的美食文化普及。近日,中国版《深夜食堂》正在热播,却得到非常低的评分,网友纷纷吐槽脱离现实,不见中国美食里的烟火气,小龙虾、烧烤、串串等传统小吃才更接地气,更符合国情,可见消费者十分钟情本土美食文化,并有很强烈的保护意识。

事实上,中国传统小吃从不缺话题和文化。在郑州,一到夏天的晚上,各类美食夜市生意红火,食客络绎不绝。烤羊肉串、小龙虾、灌汤包、烩面等成为热销菜品。如果按照《深夜食堂》想要营造的文艺清新场景来评定,大排档、小吃店的形式看起来似乎有点过于生活化,甚至被贴上廉价、脏乱等标签,然而这正是人们的热爱,也是大家喜闻乐见的场景。

不过话说回来,除了影视剧,对于中国小吃的保护和传承,的确需要更多的媒介进行包装与宣传,而在此之前,让传统小吃迸发新活力乃当务之急。时代在变,传统小吃不能仅靠人们主观情感维持,也需要创新元素的注入。

不难发现,近两年,很多传统小吃演变为新兴的“小而美”快餐品牌,挖掘美食故事,打造休闲时尚的就餐环境,郑州的各个购物中心以及社区均有布局,同样是一碗热干面,一锅串串,一份烧烤和一笼包子,如今却有了新名堂。

传统小吃资本化不仅实现消费升级和品牌形象升级,而且不断满足了90后、00后年轻消费群体多样化需求。业内人士也十分看好这一趋势,认为中国传统小吃有根基和市场环境优势,再加上消费者的支持,有望兼顾传承与创新,传统小吃发展前景可观。

然而,将传统小吃转化成新兴餐饮品牌是一把双刃剑,本身是值得提倡的良好途径,顺应了新生代消费主力军的产业结构。但是,资本扩张的过程中是否会出现了追求利润和效率忽视了产品品质以及过度开发美食文化变为四不像等问题?从行业角度来看,同品牌是否能跳出同质化?另外,形成品牌后消费者会对安全卫生提出更高要求。所以说,这条转型之路必须稳扎稳打,切莫心急,否则原本的好事最后可能反被诟病。



金融·理财

普惠金融“兰考模式”受业界关注

本报讯(记者侯爱敏 王震)6月20日,由兰考县政府、中国人民大学中国普惠金融研究院共同举办的“兰考普惠金融改革推进活动周”启动。活动期间,国内外专家学者围绕普惠金融发展,分享经验,为兰考普惠金融改革试验区发展再添动力。

本次活动主要通过倾听高端智库以及知名专家学者的意见与建议,推动兰考县普惠金融改革试验区的各项政策更好落地。在县域发展普惠金融,有助于解决农村金融供给最后一公里问题,推动突破县域经济社会发展瓶颈。2016年12月,经国务

院批准,兰考县成为首个国家级普惠金融改革试验区,力争通过5年努力,建成全国普惠金融改革先行区、创新示范区、运行安全区。

在当日举行的高级别专家闭门咨询会上,中国普惠金融研究院院长贝多广、中国人民银行郑州中心支行行长徐诺金、DFI数字金融研究院主席 DavidPorteous 等30余位国内外知名专家,围绕试验区应如何准确定位其自身愿景,如何规划和实施并吸引更多市场参与者落地,如何形成有效、可复制的普惠金融“兰考模式”发表了各自的看法。



体彩郑州西区分中心开展“我和我的小目标”第二季分享活动

近日,体彩郑州西区分中心开展了“我和我的小目标”分享活动第二季,活动期间,三位工作人员现场分享了他们的小目标。

体彩郑州西区分中心开展的“我和我的小目标”分享活动第一季结束后,大家受益匪浅。此次,在第二阶段的分享活动中,工作人员杨容权为大家带来了他的分享内容。他表示,身体是革命的本钱,健康的身体是人生最大的财富,并现场向大家讲述了脂肪肝对健康的危害,呼吁大家养成良好的生活习惯,并将坚持运动作为自己的小目标。

另一位分享人邓卓则以完成区域内竞彩任务作为自己的小目标,向大家分享了如何避免懒惰,让自己和网点“动”起来。一个“动”字,不仅仅是思想动起来,更要身体动起来,带着思想去实践,付之行动,将想法变为好方法、好结果。

最后一位分享人张驰以戒除饮料作为自己的目标,并引出了孩子的教育问题。他认为,作为一名家长,可能会以各种理由哄骗孩子不要喝饮料,但谎言终究是谎言,应该对孩子进行正确的引导。

此次活动,体彩郑州西区分中心通过开展分享小目标活动,让大家相互勉励,共同学习,不断进步。如今,每一个工作人员都在为实现自己的小目标而努力拼搏。 马赛

十年信赖 共续华彩

华夏银行信用卡十周年庆缤纷开启

本报记者 苏立萌 通讯员 张丽

自2007年成立至今,华夏银行信用卡中心已走过10年。记者从华夏银行获悉,为感谢广大客户长期支持,在10周年行庆之际,华夏银行信用卡中心感恩回馈,线上线下均推出形式多样、异彩纷呈的优惠活动,为广大客户送上一场超值盛宴。

线下刷卡 专属惊喜层出不穷

清晨伊始,到里巴克刷华夏信用卡,第一次88积分、第二次8888积分,即可兑换任意一杯大杯手工饮品,一杯初晨的咖啡足以使人在一整天工作中充满活力,精神抖擞;上午忙碌的工作过后,在豪丽斯享受一顿闲适美味的午餐,牛排和甜点的巧妙搭配,让午后时光更惬意。逢周三、周五,在郑州豪丽斯指定门店刷62开头的华夏银联信用卡消费,即可享受满50元立减40元优惠……层出不穷的活动总能让客户收获不一样的惊喜,而这些仅仅是华夏银行信用卡10周年庆活动的“冰山一角”。

十年栉风沐雨,十年春华秋实。在探索和创新中,华夏银行信用卡中心的丰富活动从未间断,并涵盖生活的多个消费场景。空闲之余,约上二三好友,到影院看上一场有趣的电影,在郑州宝龙横店、百盛横店、耀莱成龙建业店、横店瀚海北金店、中原万达影城,刷华夏信用卡

每月可享两次优惠,首次一元加188积分、第二次一元加588积分即可购票。此外,持62开头的华夏银联信用卡客户,每周三到正道大卖场以及双汇指定门店购物,使用银联钱包抢券后,可享满30元立减20元的专属优惠;周五、周六和周日到丹尼斯指定门店,购物满30元可享立减最低10元最高30元的优惠;每周五上午11点后,在屈臣氏指定门店刷华夏信用卡消费单笔满150元(含)以上立减50元。

线上交易 满减优惠尽显诚意

除了丰富多彩的线下活动,华夏信用卡线上活动同样给力。其中,网购火车票,可享“出行真‘减’”的精彩活动。即日起至12月31日,在12306官网及官方客户端,使用华夏银行信用卡在线支付购买火车票,单笔订单满618元立减20元。另外,在周年庆活动期间,华夏信用卡还推出了“微信十全十美红包”活动,即日起至6月30日,凡

是华夏银行信用卡官方微信绑定的持卡人,单笔交易满50元即可在官方微信中参与摇奖,有机会赢得现金红包或信用卡积分,未中奖的客户则可获赠华夏信用卡面图标1个,“点亮”全部5个图标后均可100%兑换价值10元的“十全十美”红包。同时,网购真“减”单活动也于近日启动,并将持续到2018年2月13日,在此期间,华夏银行信用卡持卡人每周二通过银联在线支付单笔订单大于99元即享随机立减,在“双11”“双12”期间该活动优惠力度将更大。此外,华夏信用卡还与银联紧密合作,通过银联线上支付方式进一步提升了客户的用卡忠诚度。

十年成长的道路上,华夏信用卡始终坚持创新的精神与新时代共进,保持活力,在稳步的发展进程中精益求精,扩大市场覆盖率及业务规模,社会影响力。华夏银行相关负责人表示,未来,华夏信用卡将继续深耕市场,为客户带来更缤纷多彩的卡种,更实惠诱人的活动,更贴心周到的服务。

中原银行 举办高考志愿填报公益讲座

本报讯(记者王震)近日,中原银行总行营业部在盛润国际广场举办“菁英计划 筑梦未来”高考志愿填报公益讲座,帮助家长和考生掌握正确的高考志愿填报技巧。

本次活动邀请高考志愿填报专家为大家讲解高考志愿填报。现场,家长及考生认真听取了填报技巧及出国留学注意事项,针对家长提出的各种疑问,专家结合案例进行了详细解答。此外,中原银行工作人员对学生入学过程中可能遇到的各种金融问题进行了普及。

光大银行 推进移动金融服务创新

本报讯(记者张慧)随着光大银行手机银行功能的不断创新,记者获悉,截至今年6月初,光大银行手机银行客户数已突破3000万,较年初增长500万。

据了解,光大银行不仅实现了手机银行、个人网银等电子渠道跨行转账免收客户手续费服务,近期还创新推出了两项全新功能:手势登录,进一步完善手机银行登录方式,提升应用安全性;理财大全,为客户实时提供热点高收益产品,同时客户可自定义查询理财产品信息,提升用户体验。光大手机银行还将通过应用二维码、人脸识别等新技术,强化安全保障,持续提升客户体验,确保手机银行满足客户所需。

此外,光大手机银行还为客户提供理财质押贷款、随心贷、公积金消费贷款等专业的金融融资服务,并支持多项贷款随借随还,扩充了该行线上贷款业务的品类。截至目前,公积金消费贷款可支持23个城市在线申请,随心贷业务放款总额超过2亿元。

该行相关负责人表示,光大银行将持续推进服务创新,积极构建“金融+生活”一体化服务生态圈,为客户带来“轻触指尖,触手可及”的移动金融服务体验。

中国银行业发展报告专家评审会在郑举行

本报讯(记者王震)日前,中国银行业协会《中国银行业发展报告(2017)》专家评审会在郑州银行举行。现场,与会专家深刻独到的发言,为河南银行业改革发展带来宝贵经验,将助推河南银行业发展再上新台阶。

据悉,《中国银行业发展报告(2017)》是由中国银行业协会组织撰写的关于中国银行业的全景式课题成果,该报告对于社会各界了解中国银行业改革发展和经营管理状况,专家学者研究银行业发展均具有重要的参考价值。

会上,河南银监局相关负责人介绍了河南省社会经济、河南银行业,特别是“金融豫军”的良好发展势头,希望借助这次机会,进一步增进交流和沟通,多为河南银行业“问诊把脉”。

河南保险业启动全国保险公众宣传日活动

本报讯(记者张慧)6月20日,河南保险业“7·8全国保险公众宣传日”启动大会在省保险行业协会举行。据悉,今年全国保险公众宣传日年度主题是“远离贫困,从一份保障开始”,河南保险业将结合活动主题展开各项宣传活动,让更多人了解保险、认可保险,彰显保险行业的活力和正能量。

据了解,此次活动将持续到今年9月底,活动包括“保障民生、服务经济迎接党的十九大胜利召开河南保险业发展论坛”、保险扶贫成果图片展、扶贫公益跑、保险“五进入”、最美保险营销员全国巡讲等多个环节。

活动期间,还将举行河南保险业第二届摄影展、新闻媒体走进河

南保险业、新闻媒体走进保险公司等一系列活动;完成河南保监局部署的保险扶贫、保险反欺诈、食责险宣传、“平安在身边”主题宣传等。河南省保险行业协会会长周曙光表示,希望各保险公司努力做到多措并举,推进活动的贯彻实施,继续向公众传达“保险让生活更美好”的理念。