家装快报

龙发将推2008婚房设计流行风尚

2008年，世界的目光聚焦中国，因为奥运会的举办让世界重新了解中国……

2008年，结婚的新人聚集中原，因为婚博会的举办让相亲相爱的新人幸福一生……

3月7日~9日，龙发装饰携手2008大河中原婚庆产业博览会，将在这个春暖花开的季节里，共同演绎“2008婚房设计十大流行风尚”，让您提前感受新婚幸福生活的梦想。本周六上午，现场邀请中国品牌500强、位居“全国住宅装饰装修行业百强企业”榜首的著名装饰企业——龙发装饰，在省人民会堂承办“2008首届婚房设计高峰设计论坛”。届时，龙发京派FA设计大师团、行业资深专家与您一起描绘未来幸福生活的蓝图。为了更好地为您塑造一个温馨、舒适的新家，您还可以现场报名参加以“我的新房我做主”为主题的2008“龙发杯”首届婚房设计大赛。

另据悉，准备在2008结婚的新人凭结婚证还可到龙发展区认领奥运福娃一个。 董 亮

婚庆会相约实创 喜气洋洋

“我们结婚吧！”

2008年，喜事连连，一对对心心相印的俊男靓女们也将走上红地毯，步入婚姻的殿堂。实创负责人表示：实创衷心祝福准新娘、准新郎们，在今后的日子中相互关怀，永远相爱，携手共度美丽人生。

一说起结婚，就让人想起噼里啪啦鞭炮声响个不停的欢庆，想起大大的红“喜”字。婚姻是喜事是大事，不仅传统文化里有“男大当婚，女大当嫁”，当下生活中也有这样的说法，别人一问“终身大事咋样了”，往往能先引来年轻人的会心一笑，然后再给你回答。终身大事——四个字中没有一个字涉及到婚姻，但人人都明白“就是结婚的意思”。

执子之手，与之偕老——意味着责任，是两人“苦乐与共”幸福生活的开始。传统结婚典礼上有个仪式叫“一拜天地、二拜高堂、夫妻对拜”。细细一品，不难体会到仪式背后的意义。其实，一些“幸福的责任”早在结婚前就有了，比如很多准新人在向往婚后幸福生活，为结婚提前忙碌的时候就发现，婚前的准备工作麻烦“小事儿”还真不少，像婚庆礼仪、婚纱礼服、婚纱摄影、居室装修、珠宝、家电……样样都得提前规划。

“你们尽情结婚，繁琐的事情交给我们。”3月7日至3月9日在河南省人民会堂举办的婚庆会，将为新人们提供一站式购物的平台。而作为本次婚庆活动的大力支持者——实创装饰郑州公司也推出了针对新人的特别优惠。“相约实创，喜气洋洋”，活动期间选择实创装饰的新人，除超值大礼之外，还会获得公司加送的精美礼品一份。 刘洪升

三月又出击 实创家装暖中原

北京实创于1997年成立，经过数年家装“力量”的积蓄，开始投资拍摄贺岁片电视剧《将装修进行到底》并在CCTV-1播出，从此声名远扬。2005年独创以平方米计价的套餐模式，率先进行十二项施工工艺升级，凭借“28800，精装搬回家”成为行业的经典，后又推出“58800，享受完美成品家”，百合套餐腾空出世。短短时间内，公司即实现了自己的快速腾飞。

经过十年的发展壮大，实创装饰几十家分部遍及京城，已让众多北京业主享受到了优质满意的家装服务。公司先后被评为中国十大著名装饰企业、北京十大诚信装饰企业、全国主流媒体最信赖的家装公司品牌等多项殊荣。为让更多的消费者都能体验到套餐装修的便捷省心，去年10月18日实创装饰入驻中原，盛装亮相郑州市场，在进军全国的道路上，公司继续阔步向前。

隶属于北京实创装饰工程有限公司的郑州公司，成立后继续延续总公司套餐模式，京味品质一脉相承，统一质量、统一服务。为确保京城品质的原汁原味，公司“调兵遣将”，让京、郑施工队伍充分融合，加强技术培训和升级，众多京派资深设计师也纷纷加盟，极大增强了郑州公司设计团队的力量。

京城品质，原汁原味，实创装饰京味家装进入中原百姓家。这支京派施工队伍技术精湛，以“真正的品牌服务、真正的一站式服务、真正的托管式服务”立足郑州，放眼中原，正服务着越来越多有装修需求的业主朋友，业绩增长势头强劲。基于公司入驻中原后带来的影响和贡献，在省会各大媒体举办的2007家装企业评比活动中，实创装饰郑州公司曾夺得“2007中原家居文化奖”和“最佳服务创新奖”两个奖项，被评为“2007中原家居行业最具影响力企业”之一。

为满足消费者对优质家装的需求，切实维护消费者利益，展示实创品牌实力。在3·15来临之际，公司特举办“春暖中原——飓风行动”，以便让更多郑州业主能够接触、体验并享受到“省钱、省时、省力、省心、环保”的放心工程。活动期间，交纳定金直接送大礼，还会获得公司特意加送的多项精品大礼。

本月底，实创公司2200多平方米的大型材料展厅亦将投入使用。郑州公司成立之初，公司材料曾暂时展示于嵩山店、经三店、郑汴店、中心店四个店面内。位于红星美凯龙第七层的新材料展厅，对原有四个店面的材料进行了集结，不仅在主材种类上比以前更加丰富，在服务水平和环境设备上也实现了显著提升。所以与此前不同的是，公司客户在本月底即可在新材料展厅“一个地方”选购自己所需要的主材，一站式主材选购服务将会让公司客户更加方便、更加满意。 刘文旭

家居维权热线开通

值此3·15来临之际，为维护消费者合法权益，《中原家居》特开通消费维权热线。

热线：66799119

邮箱：zzrbyang@sina.com

实创家装课堂

家庭装修 需事先申报

家庭装修需事前申报，而且装修项目的性质不同，申报的有关部门也不同。

房屋装修涉及拆改主体或者明显加大荷载，须到房屋产权单位或相关物业管理单位申报，装修不改动主体或加大荷载，可直接在产权单位或物业部门登记备案，办好手续。

管道煤气、天然气、暖气、烟道等原有设施，装修时一般不能改动，如确需改动，应先向物业管理单位或相关管理部门申报。

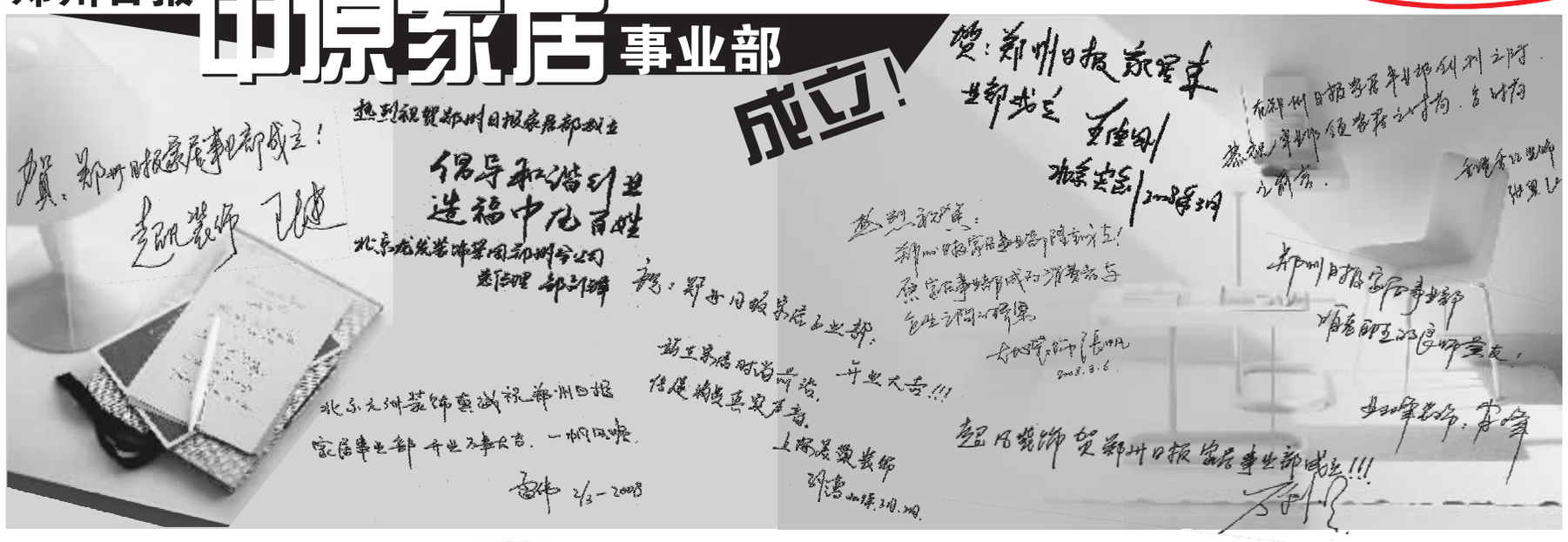
申报时须准备以下资料：申请表、房屋所有权或公有住房使用权的有效证明、装修施工图或示意图；如果承租房、借用房装修，还需提供房屋所有者的书面认可证明；拆改承重主体结构和非承重主体结构的，应提供具有资质证明的设计或施工单位的证明和拆改方案、个人身份证明等其它有关资料。**咨询热线：0371-66521508**

玫 林

郑州家装界一线企业老总热烈祝贺《中原家居》成立

郑州日报 打造高品质都市党报

郑州日报 中原家居 事业部 成立！



期酒渐呈投资新宠

“期酒”是什么？不仅绝大部分普通消费者从未听说，葡萄酒爱好者可能也只是略知一二。有人解释为“葡萄酒期货”，但期酒所承载的信息和内涵，又绝非如此简单。

完成发酵工艺后，刚刚进入橡木桶陈酿环节的葡萄酒被称为新酒，购买者买下所有权后，新酒便成为期酒。之后它仍然放置于酒窖中，经过18~24个月的陈酿之后完全成熟，才会装瓶出窖，交付给购买者。购买者在品尝新酒后，对其品质和价格区间作出判断，并竞购新酒，从而锁定成品酒的归属；酒厂则借出售期酒提前回笼资金，支持自身的运营发展。

作为舶来品，期酒在许多中国人头脑里是新鲜概念，而张裕爱斐堡酒庄2006年份期酒的面世彻底改变了这一局面，更令业界的目光一时为之聚焦。作为期酒上市不可或缺的环节，“2006爱斐堡期酒品鉴会”在爱斐堡酒庄隆重举行。爱斐堡酒庄在品鉴会上宣布，2006年份期酒仅发售100桶，推介价为每桶18万元，而成品酒上市时的定价将是每桶28.8万元。

首次期酒推介引起了不错的反应。德国TXB公订购20桶期酒，人民大会堂和钓鱼台国宾馆也分别订购了5桶。TXB的代表表示：“这是中国葡萄酒业的第一批期酒，我们非常荣幸能把它带给欧洲的消费者。”同时根据国际惯例，首批期酒以邮购等方式接受欧洲消费者的订购。

引入期酒这一全新模式，对于中国葡萄酒行业，是新鲜血液，还是宣传噱头？期酒能否在中国市场落地生根、得到消费者的认可，张裕公司的大胆试水能否成功？

对此，葡萄酒评论家陈庄认为，期酒销售是国际流行的葡萄酒经营模式，它起源于法国波尔多地区。上世纪70年代时，波尔多已经流行期酒的交易方式，目前全球大部分优质葡萄酒产区均采用这种交易方式。

张裕公司总经理周洪江则表示，引入期酒模式是经过深思熟虑的。从产业链的角度看，期酒的成熟取决于三个要素：酒厂、酒商、高端消费者。张裕在酒庄领域有着丰富的经验，完全具备生产顶级葡萄酒的实力，爱斐堡酒庄更是其高端品牌的旗舰之作。从酒商角度看，这次的期酒订购吸引了来自德国的TXB公司、香港以及内陆的多家知名酒商，他们皆非常看好张裕期酒的市场前景。从消费者角度看，目前中国已成为世界第三大奢侈品消费国，热衷于艺术品和收藏品投资的人也越来越多，期酒有充足的发展空间。

王见宾

云是七彩虹 美从见云来

见云美容连锁机构董事长冯建云访谈

本报记者 张梦珂

冯建云简介——

- 郑州见云美容连锁机构董事长
- 中国首届美容知识技能大赛专家评审委员会评判长
- 中国卫生部知名企业家委员会委员
- 首届东南亚地区文刺大赛评委
- 亚洲文绣冠军
- “见云仿生眉”创始人
- 《中国科学美容》全国理事会理事
- 郑州市美容美发协会常务理事
- 河南省职业大赛特一级评委

见云美容，是郑州美容界一个响当当的品牌，三八节前夕，我们有幸采访到了见云美容连锁机构的董事长冯建云。

是女强人，更是一个好女人

冯建云的办公室和其他员工一样，一个大约有15平方米的小房间。除了一张简易的办公桌和一个普通的布艺沙发，没有太显眼的陈设。她说：“业余时间，喜欢看不同领域的优秀书籍，也喜欢参加一些特别的课程，内涵和修养才是女人不老的法宝、魅力的源泉。”

美丽的乡村飘出来一片云

冯建云出生在郑州一个郊县，乡村美丽的田园风光给了小建云无数的童年梦想。1987年底，她在对美容行业一无所知的情况下，在家人安排下进入了美容美发行业，勤奋的学习和良好的悟性使她在300多个报名者中脱颖而出，在快速熟练地掌握了纹眉技术，并得到去香港学习深造的机会后，她做的日式包发堪称一绝。回到郑州，有心的冯建云去温州发廊偷偷学习当时很流行的“高刘海”，还曾经因为对时尚发型的喜爱在街头追着一个把头盘着“玫瑰”花形的女士而差点造成误会。据说，现在郑州35岁~45岁之间的女性，当年结婚化妆盘头时很多人都以选择见云为荣。

1989年，冯建云终于有了一个自己的店，当年郑州晚报以《从农家女到美容师》为题对她的事迹报道之后，热心读者像雪片一样的来信坚定了她要在美容行业开辟一片新天地的决心。

至今已在美容行业耕耘二十年的冯建云已经是拥有6家高档会所和见云美容美发学校及多家加盟店面的杰出女性。雄厚的资产实力没有让她停止不前，而是更大手笔地开拓创新。

心怀感恩之心 描绘见云美好前景

冯建云说：“美容这个行业很‘养’女人，无意中选择的这个行业，不但滋养了自己，也‘养’了家。”她认为，一个真正懂得美的女人，也一定是一个懂得生活的人。冯建云同时也是刚强的，从她干练的举止和自信的目光里有我们须眉所不及的睿智。优秀的她更拥有不同常人的人格魅力，很多人因为去见云美容和冯建云成了至交好友，同时冯建云也成了她们的业余美容顾问。

近20年的行业经验积累，她当年的“徒弟”现在都成了职业经理人，20年来见云储备了大量一流的美容人才，并让他们在见云这个舞台上实现自己最大的人生价值。冯建云最大的梦想就是将来能够把见云美容培训学校建成一所中专甚至大专院校，让美容美发行业拥有一个辉煌的未来。

祝福所有女人拥有美丽

冯建云说一个女人首先要健康，健康了才会美丽。今后20年美容会走进千家万户，美容院和家庭美容保健相结合将是一个趋势。例如，把精油带回家，放在浴盆里、洗脚盆里，甚至洒在床单上……巧妙使用精油，不仅可以增加生活情调，改善夫妻关系，甚至还可以起到杀菌消炎的作用。建云的SPA心灵会馆，置身于一个音乐、香薰的世界，女人会很放松，很多人在这里享受护理的同时都能够美美地睡上一觉，这就是香薰SPA的魅力所在。

说到三八节那天怎么过，冯建云说准备给自己放一天假，陪老公和孩子到郊外好好玩玩。说到这，她羞涩的一笑：“我喜欢在特殊的日子奖励自己一下，比如喝一杯咖啡，买一件新衣服，或者让老公陪自己一天……”说到底，冯建云终究还是一个女人，把让老公陪当作给自己的最好奖励。

时尚美发

米高·尊尼美发俱乐部

米高·尊尼的信念是要让每一位客人享有细心特有的服务。所有发型均由发型师精心设计，发型设计总监阿昌特赴往韩国、香港探求美发技术的奥秘。在艺术创作和质量方面保持一切的创新精神。

推荐发型：韩式明星发型

从韩国第一美女“金喜善”到野蛮女友“全智贤”，再到氧气美女“李英爱”，使我们看到了韩国美发技术的精湛。在河南美发市场真正意义上的韩国技术，不夸张地说，也只有在米高·尊尼才能找到。

创意总监 阿 昌

简历：2000年毕业于韩国TG发型学院
2002年上海沙宣全科班毕业
2004年北京托尼盖进修
2005年在香港卡顿造形任设计总监

电话：63859590 **地址：**郑州市经七路28号附14号

吉米·初恋美发连锁沙龙

吉米·初恋连锁沙龙是中原唯一一家源自香港的时尚发型设计沙龙，努力为您打造最适合的发型、

在当今世界bob发型的流行趋势下，吉米·初恋美发连锁沙龙提示您，最适合的才是最流行的。

推荐发型：外斜返炫spA水疗热烫

此款发型非常适合18~40岁的成熟女性，发型重点在于头发的层次修剪、发量的处理和头顶部位的蓬松度，卷杠的角度必须以水平线成45度角向外斜卷，发尾的方向和凌乱也是发型关键，即便自己在家中也非常好打理。 **创意总监 吉 米**

电话：66267289（西里路店） 66258618（人民路店）
地址：西里路店：人民路西里路交叉口向西50米
人民路店：人民路与太康路交叉口向北50米河南食府院内