



第四届海峡茶艺电视公开赛河南总决赛收官

本报讯 为弘扬中华茶文化,加强海峡两岸茶文化交流,把河南茶叶品牌推向全国市场和海外市场,8月22日,由河南省茶叶协会、茶道中原杂志社联合主办的“中原国际茶业中心杯”第四届海峡茶艺电视公开赛河南总决赛在清华·大溪地售楼中心上演。

下午3时,大赛准时开始。20名参赛选手分别进行茶艺表演、才艺表演和茶知识问答三个环节。茶艺表演精致优雅,才艺展示美轮美奂:钢琴演奏、古筝和弦、爵士舞、香道争相上映,足以称得上是才艺的饕餮盛宴。

经过激烈角逐,19号选手贾蒙蒙获得冠军,8号选手朱乃景获得亚军,20号选手黄珊获得季军且分别获得了由郑州清华园房地产开发有限公司提供的3000元、2000元、1000元奖金。据主办方介绍,河南赛区的冠军、亚军、季军三位选手将前往福建武夷紫阳古城进行总决赛,淘汰赛后,前25名选手将于11月14日晚在武夷山华夏民族城进入最后的总决赛环节。

据了解,活动以“传播中华文明,探索茶中奥义”为宗旨,旨在突显茶文化的传播,推进河南非物质文化遗产建设,融入更加现代气息的“茶艺”,集浪漫与潮流为一体。如此大规模的茶艺大赛在我省是第一届。

(齐亚婷)

旅游小清新 骑行正当时

本报记者 武姣



制图 毛海

信阳速溶绿茶粉上市

本报讯(记者 张涵秋)8月19日,省食品工业科学研究所与新乡河南新林茶业有限公司共同开发的速溶绿茶粉上市,填补了我省无此类产品生产的空白。

速溶绿茶粉,以夏秋茶为原料,通过逆流提取技术而成,广泛应用于食品工业、医药产业、化妆品制造等领域。省食品工业科学研究所黄继红博士介绍,速溶绿茶粉可以直接冲泡成茶汤,喝茶可以像喝速溶咖啡一样方便。

新林茶业总经理连启武告诉记者,产品已经过省级鉴定,新县现有茶园12万亩,年产干茶200万公斤,速溶绿茶粉充分利用夏秋茶资源,拉长茶产业链条,有利于茶农提高收入。目前,年产800吨食品工业用速溶绿茶粉项目已经在新县投建,项目建成后,可实现年新增产值8200万元。

“走路太慢,开车太快,骑车才能看到人生最美的风景。”捷安特董事长刘金标如此评价骑行。

近年来,骑行已逐渐成为趋势,绿色健康,低碳环保,越来越多的人选择这种运动出游方式。

金秋时节,骑行最清爽,人们早已将其列入计划,然而,骑行并不像看起来那么简单,装备、线路……每一个环节都有很深的学问。

骑行已成旅游新宠

“我们店的山地车卖得非常好,占到所有车型的90%,其中有30%~40%的购买者都是为了骑行。”黄河路一家自行车专卖店店长说。

通过走访,记者发现很多自行车专卖店的生意都不错,山地车的陈列占绝大多数,不断有消费者前来挑选,销售人员普遍反映,在郑州市场,1500~3000元价位的山地车比较受青睐,返修率低,质量过硬。

考上河大研究生的小王在微博上晒出了自己的骑行照片,“骑行的过程中,能欣赏到自然美景,放松心情,还能让人思考,锻炼意志力。”小王告诉记者,这就是他喜欢骑行的原因,事实上,每个骑友的理由都不一样。

据了解,每天晚上,郑东新区CBD都有骑友在训练,参加骑行的人员从十几岁到五六十岁不等,大部分人喜欢结伴骑行。

目前,郑州已成立多家骑行俱乐部,有自发组织也有专业经营的;俱乐部非常火爆,定期举行出游活动,骑友们积极配合,热情高涨;而在旅游路线上,郑州的骑友倾向于康百万庄园、洞林湖、樱桃沟等周边景点。

研究表明,骑行还有提高神经系统的敏捷性、提高心肺功能等好处,出于此目的,越来越多的上班族也开始选择自行车作为交通方式,骑行的倡导与时兴,意味着人们对养生、健康的重视,更重要的是保护环境的意识在逐步加强。

骑行的“脾气”得清楚

一辆单车,一副手套,戴着头盔,戴上

背包就可以潇洒出游,这是骑行留给人们的普遍印象,然而骑行,没那么简单。

“装备一定要齐全,坐垫、车把手等因素都得考虑,舒适第一,出远门最好选择质量好的山地车。”一位自行车销售人员告诉记者。在自行车销售市场,各式各样的山地车让人眼花缭乱,消费者在选购时需结合自身需求,采纳销售人员的建议。

装备配齐之后,出行前的准备工作也不容忽视,据捷安特自行车新文化推广部负责人朱磊介绍,骑友在出发之前一定要到专业店内检修单车,避免行程中出现问题,同时规划好每天骑行的距离、休息时间以及晚上落脚点,尽量不夜走路,赶早不赶

晚;而新手则需要要在市区内进行练习和适应,切忌盲目跟风。

朱磊称,骑行结束之后立马停止运动会引起肌肉酸痛,所以,还需每天适当进行一个小时的骑行,对于单独出行,朱磊持反对意见,“单独骑行会很累的,如果车子在半路出现故障,没有队友的帮助,无法检修,有些路标、路线也并不是太清楚。”

记者了解到,类似“骑行路线排行榜”的推荐遍布各大旅游杂志、骑行俱乐部及网络论坛,丰富的旅游资源最大限度的满足了骑友们的喜好,不过,骑友需把安全放在首位,尽量绕开异常艰险的线路,必要时提前踩点或向旅行社咨询,并携带地图、手机等工具。

时尚美注

我国奢侈品价格比国外贵40% 部分厂商欧洲提价

据《华尔街日报》近日报道,普拉达发言人已明确表示,可能会考虑提高在欧洲的售价。不过,中国的行业专家日前表示,这类提价举动应是为了促使更多的奢侈品消费留在国内,但其可能的风险在于,令已经疲弱的欧洲市场雪上加霜。

价差下的利润困局

中国内地的奢侈品与海外地区存在巨大价差由来已久。以路易威登为例,其最具代表性的配饰之一——人气颇高的手提包Speedy 30在北京和上海的售价是人民币6100元(约964美元),而欧洲的售价为500欧元(约619美元)。同样,香奈儿手袋Timeless Classic Flap在法国的零售价为3100欧元(约3839美元),而同一款产品在中国内地却卖到3.7万元(约5850美元)。

这使很多中国人选择在海外购买奢侈品。调查显示,中国消费者的奢侈品消费中,约六成在境外消费。中国人每到欧洲、新加坡这样的地方进行一次出境购物游,都要花掉差不多1.1万欧元。

对在华投入了巨资的奢侈品巨头而言,眼下,中国是奢侈品行业最重要的业务增长点之一,奢侈品生产商不会轻易放弃在中国的增长机会。欧洲的紧缩措施意味着,目前要实现销售增长几乎没有其他选择,只能寄希望于中国。

但已有迹象显示,自去年第四季度以来,名表和设计师手袋在中国市场的销售速度正在放缓。在这种情况下,奢侈品巨头们不得不开始认真衡量各个市场的得失。

奢侈品巨头左右为难

据报道,由于海内外价差创下历史高位,路威酩轩集团在华业务受到了影响。该集团首席财务官吉约尼表示,将采取一切最有利于路威酩轩利润的措施。

普拉达要直接得多。普拉达发言人说:“如果欧元持续疲软,那么为了减少与中国的价差,我们可能会考虑将产品在欧洲的价格提高最多10%,当然我们不会提高在中国内地的价格。”

对部分奢侈品巨头的欧洲提价举动,专家分析,这应是为了促使更多的奢侈品消费留在国内,以便获得更多的利润,但这一举措不仅存在一定的风险,使得已经疲弱的欧洲市场雪上加霜,且可能采取的价格微调也达不到促使中国消费回流的目的。

一名经常购买奢侈品的消费者说,目前中国与欧洲的奢侈品价差一般在50%左右,所以会尽量选择在欧洲购买,只有当这种价差缩小至10%左右,在国内购买才算。

奢侈品巨头左右为难的处境,至此一目了然。在中国降价会挤压利润,同时可能会破坏品牌声誉;而在欧洲涨价,一旦幅度过大,可能会打击身处欧元区危机的当地消费者的购买欲望。

事实上,部分奢侈品品牌已开始在中国采用越来越多且越来越高的折扣。在非拉格慕、古驰等的中国门店,消费者甚至能买到5折商品。

梅林

信阳毛尖集团武汉分公司成立



本报讯(记者 齐亚婷 通讯员 关婉卿 文/图)近日,信阳毛尖集团武汉分公司成立暨龙潭民主路店开业庆典举行,吸引了湖北及河南两省的茶界名人、商界、茶企代表以及各界爱心人士前来参加。

信阳毛尖久负盛名,是中国十大名茶之一。早在1915年巴拿马万国博览会上,就同茅台酒一起同获金奖,后又屡获全国名茶称号。信阳毛尖集团(原五云茶叶集团)自1989年成立之日起,就以振兴信阳毛尖为己任,经过二十余年的拼搏发展,已成为信阳乃至河南最大最知名的茶叶领军企业。

信阳毛尖集团负责人表示,早在上世纪八十年代开始,信阳茶就已经在武汉安家落户,如今正式启动武汉分公司并开设龙潭路店,为申城和江城经贸往来和商业发展建立了牢固的平台和纽带,共同繁荣鄂豫茶事业。

此外,为了答谢新老顾客,8月15日~9月10日,顾客们均可免费品尝上市新茶及茶食品或享受折扣,针对加盟商也有减免加盟费用等多重优惠政策。



天天时尚
栏目记者 武姣

时而闷热,时而凉爽,在这“阴晴不定”的八月,很多女孩难以割舍夏装,又对秋装跃跃欲试,那么,夏装“打底”外加轻薄秋装,以不同的造型呈现,来点儿时髦与优雅,心情一定“倍儿”舒畅。

夏末秋初 美丽混搭



示范一:

百搭短裤在这个季节绝对能派上用场,与“反战”背心及大红西服组合,中性气质酷劲袭来,还不乏女人味。

示范二:

在如此美好的天气,清新的打扮最能表达愉悦的心情,穿上长裙和衬衫去郊游吧。

消费提醒

电商价格战朝价夕改 专家提醒买单小心

商家打价格战,虽然表面受益的是消费者,可以买到低价产品,但低价背后也许暗藏着风险。近日,专家提醒广大消费者:价格战前保持清醒,理性参与;避免因盲目追低价,购买不适用或不需要的商品,甚至是劣质、售后服务差的商品。

消费者先要看清优惠详情,包括优惠时间、时段、范围、型号、形式等。当前,网上电器商城价格促销优惠种类、形式繁杂,即使同一网站也可能同时推出多种促销活动。如以时间区分有:秒杀、限时抢购、期限优惠等;以形式区分有:返现金、返积分、返消费券等,让消费者眼花缭乱。比如某网站同一品牌、型号只差一个字母的不同款电视机,一款推出返现金,另一款则是返积分,因此,消费者在购买时必须认真辨别优惠内容。

了解产品性能、功能等也很重要。购买适合自己需要的产品。不要盲目只追低价,产品质量和售后服务更重要。电器产品,价低是诱惑,尤其是网站优惠信息更新快,朝价夕改,消费者盲目追低价风险很大,消费者应注意产品质量和售后服务。消费者还要避免买到库存积压、功能少、性能差的过时商品。万一商品出现故障,消费者必须在期限内联系网店客服,提出问题请网店予以解决,避免错过“三包”权利的有效期。

此外,消费者要保留有效证据,产品到货认真查验再签收。

张彩丽