

郑州市民出行也可手机打车

本报讯(记者 张涵秋)记者日前获悉,继“快的打车”进入郑州之后,国内市场占有率排名领先的“嘀嘀打车”也开始了在郑州的布局。

据了解,这款名为“嘀嘀打车”的手机软件,基于GPS定位和LBS功能的地图交互原理,设有司机端和乘客端,可以利用手机帮助乘客定位出租车的当前位置,实现乘客打车、出租车司机接单的移动应用,该软件已覆盖ios、Android、Windows Phone等三大智能手机平台。

据“嘀嘀打车”郑州运营中心经理陈小虎介绍,目前已经在陇海西路加气站与十里铺加气站设立了“嘀嘀打车”服务点,为出租车司机提供手机打车软件司机端的安装、咨询服务。

陈小虎告诉记者:乘客下载“嘀嘀打车”软件后,输入手机号完成注册,如有“马上叫车”打车需求,5公里之内的司机都可以通过司机客户端实现抢单。同时,根据用户叫车使用习惯,可设置“家”和“公司”的地址,实现1秒滑动叫车。另外,市民也可通过“预约”的按钮,预约未来3天内的出行需求。

随着手机打车软件进入郑州,我市居民的日常出行将更加便捷,特别是在闹市区,打车难的烦恼将得到缓解。

夏日防晒 美白专题

三伏天 如何挽回“面子”

晒黑威胁 无处不在

日前,不少市民均收到高温橙色预警的提示短信,7月30日市区极限温度更是以41.9°C刷新今夏纪录,烈日当头成为肌肤受损的第一诱因。

一般在夏季,无论是野外游玩、海滨游泳还是上下班的路上,人们的肌肤大部分裸露在阳光下,通过阳光直射,肌肤在短时间内就会发生变化。

据了解,紫外线对肌肤的伤害绝不仅仅是晒黑和留下晒斑那么简单,还会使肌肤变得敏感,出现幼纹、过早衰老等等。然而,日常生活中的防晒威胁却无处不在。

“酷暑难耐,除非特别重要的事情,很少外出,但还是晒黑了。”郑州一典型“宅女”糖糖对自己晒黑一事十分不解。

调查显示,如今仍有六成女性认为防晒对应的只是太阳,她们仅在外出时增加防晒工序,而忽视了其他光源。

专家认为,事实上,即便是阴天,紫外线仍会侵害肌肤,而室内也潜伏着各种损伤肌肤的“小太阳”,其长时间照射的危害不逊于室外“大太阳”的照射。这些导致晒黑的光源还包括日光灯、霓虹灯、电脑屏幕等。

连日来,郑州天气持续进入“蒸煮模式”,人们纷纷想出各种奇招对抗酷暑,然而,再严密的防晒措施也不可能100%抵御紫外线的伤害,这也是当下十分关注肌肤问题的广大女性的困扰。

那么,肌肤晒伤的具体诱因是什么?防晒是否有误?如何修复晒后肌肤?三伏天想要挽回“面子”,就要对这些问题刨根问底。

防晒误区 避免“中枪”

今年五彩缤纷、各式各样的防晒衣非常受消费者青睐,价位从几十元到数千元不等,而且销量很好,可防晒衣真的防晒吗?

业内人士认为,正规防晒衣的生产商要对布料进行一些特殊工艺处理,这种工艺造价很贵,适合特殊人群使用,对于市面上热销的几十元的“防晒衣”,更多的是一种噱头,是商家的概念炒作。

不少消费者表示,穿防晒衣多是心理暗示,其实作用不大,同样情况,帽子、手套、遮阳伞等工具也是市民广泛选择的防晒“利器”,就是因为消费者对其效果的忽视,导致其进入防晒误区。这些工具只能起到一定的作用,不可完全依赖。

另外,防晒误区还体现在防晒霜的涂抹问题。屈臣氏一位导购员告诉记者,防晒霜需要一定时间才能被肌肤吸收,出门前10-20分钟应涂防晒霜,而去海滩前30分钟就应涂好,多数人临出门才涂防晒霜。

同时,防晒霜不能在上妆前使用,涂太多也容易晒伤,使用防晒霜一定要达到标准量,通常防晒霜在皮肤上涂抹量为每平方厘米2毫克时才能达到应有的防晒效果,而涂抹太多易引发红肿、过敏等症,更重要的是,防晒霜需要持续涂抹,并非出门前涂抹肌肤就可一整天安全无忧,而防晒产品的防晒系数也并非越高越对皮肤有利。

本报记者 武姣

晒后修复 选对方法

想要舒缓晒后肌肤,得抓住“黄金修复期”,据美容专家介绍,晒后6-8小时为晒后急救期,保养的重点是减缓皮肤的刺激及不适现象,而晒后72小时内则为黄金修复期,这时便可处理暴晒肌肤。

具体来讲,针对晒后肌肤首先要进行降温,最简单的方法是直接把冰块包在毛巾里,在脸上进行冷敷,起到镇静、舒缓的效果,或者把喷雾常备在冰箱中,取出后也可以起到降温的效果。

清洁皮肤后,要对肌肤进行补水工作,选择含有维生素C成分的化妆水来给肌肤补充损失的水分是十分有效的。但仅靠化妆水显然是不够的,且脆

弱的晒后肌又不能随便涂抹,选择对应的晒后膏,能快速修复晒后肌肤,还可借助保湿润肤露,在提高肌肤保湿能力的同时,也能改善皮肤的干涩状态。

但这之前不能忽视敷面膜的程序,而且为了防止皮肤变黑,实现晒后快速美白的效果,一定要选择具有美白成分的面膜,并用手配合按摩,让面膜的营养成分能够快速渗入肌肤。

此外,专家还建议晒后注意搭配饮食,比如绿豆百合汤、核桃糊、西瓜皮蜜糖等,而在之后在较长的时间里尽量不要熬夜,避免黑色素、雀斑以及黑眼圈的形成。

明星产品推荐

新碧户外骄阳防晒喷雾

SPF30+ PA+++

特点:高耐水性,综合多种卓越的防晒原料,融合珍贵护肤成分,研制成最新Solarex-3配方
功效:添加薄荷成分,冰凉清爽,UVA及UVB防晒保护,修护晒后皮肤。



曼秀雷敦 男士活力水份润肤液

SPF25/PA++

特点:维生素C、E抗氧化成分,配合SPF25/PA++防晒功能,有效保护肌肤免受紫外线、灰尘等环境污染,令肌肤保持青春健康状态。
功效:保湿滋润,富含优质角鲨烷及夏威夷果仁精华,优越锁水,易吸收,清爽不油腻。



肌研肌呼吸轻透防晒隔离乳

SPF30 PA++

特点:弱酸性,低刺激性,不含香料、色素及酒精。
功效:具卓越的UVA及UVB抵挡能力,有效保护肌肤的同时提供滋润,让肌肤更白皙剔透;集防晒、美白、滋润三大功效,蕴含美白及保湿成分——高纯度熊果苷美白肌肤;双倍透明质酸能深入渗透并滋润角质层,进一步提升水润肌感。



消费微观察 栏目记者 武姣

美妆电商8月再起价格战

关注:8月1日,乐蜂网推出五周年庆典活动,全场5折,满200元再返200元,并“送”出5辆Smart,同时,“劲敌”聚美优品以“3.5周年”的名义加入价格战,而苏宁旗下美妆品牌缤购网则借助苏宁易购4周年店庆月,推出8月美妆大促活动。

据了解,价格战尚未真正拉开之前就硝烟四起,有消息称,乐蜂网在大促前夕供应商遭到平台“2选1”,其与聚美优品的“恶性竞争”延伸至微博平台,而苏宁缤购网此次快速卡位与及时反应,却让人眼前一亮。

视点:如今,电商价格战已不足为奇,单就美妆领域来讲,从今年3月的促销比拼到此次的“大动作”不足半年时间。美妆电商为何对价格战乐此不疲?

目前,整个美妆电商领域,除了一直活跃的乐蜂、聚美之外,还有很多电商,比如天天网、米奇网、草莓网、知我药妆、米粒儿网、京西胭脂等等,以及各大电商平台的化妆品频道,整个行业的竞争异常激烈。

业内人士认为,行业分水岭已经显现,短期内形成乐蜂网、聚美优品两巨头对峙局面,两家商业模式不同,为了抢夺垂直电商领域的头把交椅互相“厮杀”,以拥有更大的电商平台竞争的资本。

然而,美妆电商行业因价格战而衍生的市场乱象十分严重:品牌商强势,渠道话语权;商品真假难辨;价格战泛滥,联合炒作或恶性竞争等等。长此以往,会导致越来越多的消费者持观望态度,甚至是放弃购买。

专家表示,美妆电商不应只将注意力集中在价格促销方面,未来化妆品电商的道路,必须要走出一条自主品牌和品牌厂商相互合作的路子,自主品牌的利润也远远高于品牌运营所带来的利润,而未来想要冲击资本市场,必须得有自主品牌。

阿五美食以瓜为“媒”传爱心

本报讯(记者 张涵秋)近日,自瓜农西瓜出现滞销消息见诸报端后,阿五美食、厨乡美食、阿五中和会第一时间联合发起“万店联盟 共助瓜农”爱心活动,帮助他们早日回家。

7月27日,阿五美食买下瓜农王利民3000余斤西瓜,并专门在阿五美食英协路店请王利民一家吃了一餐美味的豫菜。王利民的妻子韩爱芳说:“以前经常在电视上看到阿五美食,今天第一回吃,真好吃。”

王利民告诉记者说:“7月26日,我和爱人带着两岁多的孩子第一次来郑州卖瓜,第一天卖得不好,还担心卖不完。没想到阿五美食一下子把一车瓜全买了,这让我们太感动了。”

阿五美食公司总经理侯素梅表示,阿五美食一直以来不断地在做社会公益活动,此次活动也是阿五美食奉献爱心的一部分。阿五美食工会主席刘巧玲说,这些西瓜将会被免费送到烈日下辛苦工作的环卫



工人、执勤保安、员工及前来就餐的顾客。阿五美食将会继续帮助瓜农,各店也会开展相关关爱活动。

据了解,王利民家住在中牟县

韩寺,还有三亩多的西瓜和大蒜要销售,有意帮助他们的爱心企业和人士可以直接和他们联系。
王利民电话:15136482197

多芬情系万千中国女性 无惧损伤 尽享美丽

滋养呵护,温和亲近,这是多年来消费者提到多芬时的第一印象。时光荏苒,与我们贴心相伴的多芬自推出秀发损伤护理系列至今,已经与万千中国女性相伴走过了三年的美丽时光。三年来,多芬致力于为每位女性度身定制秀发损伤护理方案,帮助她们实现秀发“零损伤”的梦想。作为秀发损伤护理专家的

多芬是怎样在短短三年的时间里,赢得万千普通中国女性的信赖与支持,成为她们解决秀发损伤困扰的不二之选?

作为秀发损伤护理专家的多芬从消费者的基本护发诉求出发,不断研发出适合中国女性发质和使用习惯的秀发护理产品,引领了高端护发产品的发展潮流。其明星产品

发膜精华护发素,更是以行业内首创的独特配方,结合了精华素的快速渗透与发膜的卓越滋养,在短短按摩1分钟内就能有效吸收,补充秀发流失营养,满足了在快节奏的生活中消费者对秀发便捷周到的护理需求,赢得万千中国女性的喜爱与认可,使得多芬在秀发损伤领域的权威专家形象再次得到了巩固。

茅台·台源品鉴中心 白酒运营新模式



你想拥有一个生意,既能结识人脉,又能提高自己身份,而且还能赚钱。那么,有这种生意吗?

答案:有。而且已经有清晰的商业模式和平台模型。那就是现在白酒行业中创新的营销模式:台源白酒品鉴中心。

台源白酒品鉴中心更为贴近消费者,依托会所把白酒的历史文化和白酒品鉴整合在一个平台上。并通过文化、器物、酒历史、酒品鉴等植入,让客户在享受精致菜品的同时,也能深刻体会到台源酒的甘醇以及浓缩的文化和历史。

以前“专卖店+烟酒店+餐饮渠道”的营销模式已经不再适应市场的发展,而台源白酒品鉴中心已成为一个高效率、更有利于关系拓展的新型营销模式,其核心是“关系营销+体验营销+精准营销”。

我们通过对市场的精耕细作和与合作伙伴共同开发市场,减少中间环节,让渠道更为扁平,既减少消费者的购买成本,又便于厂家把控市场,逐步成为白酒行业的主流营销模式。

台源白酒品鉴中心让经销商不再需要庞大的进货来获得代理权,开专卖店,也不必用大海战术去拓展渠道。您只需要用圈酒的钱就能打造一个全新的营销模式——白酒品鉴会所,我们会给您提供会所的装修模式,输出运营团队和管理制度。后续我们会提供更多的产品植入,让会所成为营销平台,最终实现利益最大化。让您离成功更近一步,请关注茅台·台源酒华中运营总部。

联系人:汪经理 热线:13703711275、0371-69191373
地址:河南省郑州市郑东新区商务内环10号金成东方国际10号楼13层河南天晟商贸有限公司