

车市扫描

东风风神AX5
寻趣之旅郑州站启动

本报讯(记者 苏立萌)12月16日,东风风神AX5寻趣之旅郑州站启动。AX5独有的“流·动”之美与郑州自然山水景观的铿锵棱角、宛转流线相融合,在驰骋中展现独特魅力。

活动畅游郑州,深入领略黄河古迹、康百万庄园、功夫嵩山的中原人文魅力。活动主角东风风神AX5采用铂金动力组合,匹配德国格特拉克最新6速湿式双离合变速器,且搭载领先的STT智能启停技术,百公里油耗仅为6.9L。与此同时,针对SUV开发的全新扭力梁平台,优越的底盘调校,纵然是黄河两岸,又或是嵩山的崎岖道路,AX5皆游刃有余。

智能安全方面,东风风神AX5全系标配博世9.1 ESP车身电子稳定控制系统,配合360度全景摄像头、胎压监测、盲区监测系统,极大提高了驾驶AX5的安全性,让操控尽在掌控。

全新景逸X5上市

本报讯(记者 李汪洋)12月17日,东风风行全新景逸X5在惠济万达广场上市。全新景逸X5定位为“舒适派高品质SUV”,是东风风行向2.0时代转型升级的首款精品力作,售价区间为7.99万元~10.89万元。

全新景逸X5轴距长2720mm,采用全独立悬挂系统,搭载1.6L+5MT、1.6L+CVT和2.0L+6MT三种动力总成,全系标配9.1版本博世ESP,手动挡标配电子手刹,共9款车型,并享受8年或16万公里超长质保。

全新景逸X5在NVH方面也表现优良。怠速时,全新景逸X5的噪音仅为38分贝。120公里时速行驶时,噪音仅为68分贝。按照最严格的密封标准,全新景逸X5的密封面公差控制在2mm以内,车门开闭力控制在50N以内,同时还采用严格的声学设计包,20多处的阻断措施,确保车内安静。此外,全新景逸X5还采用激光焊技术,将零部件贴合精度控制在2mm以内,车身刚性提高30%,同时降低了噪音的传递。

海马S5强动力体验营落幕

本报讯(记者 苏立萌)12月17日,“青春敢闯 T动力无限 海马S5强动力体验营”在郑州越无止境驾控体验公园拉开帷幕,紧张激烈的“直线加速竞速”、争分夺秒的“强动力五项挑战”、专业独到的“发动机核心技术详解”等环节,吸引了海马S5粉丝热情参与。

现场,众多海马S5粉丝争相报名参与本次体验,在挑战环节,参赛选手亲身体会到海马S5动力总成技术的深厚功底和强大的产品实力,快速通过拱桥、涉水、泥泞、坑洼、碎石等一系列复杂路段,尽情享受强动力海马S5带来的速度与激情。活动中,发动机技术讲堂以及VR体验环节也同样展现出海马S5领衔同级的动力性能以及卓越产品魅力。

海马汽车相关负责人表示:“海马汽车将聚焦SUV市场。本次海马S5强动力体验营活动,后续还将陆续投放精品车型,积极引导前沿技术,不断刷新动力标杆,力争为用户带去更好的产品,以及更优的体验价值。”

奥迪推出专享增值服务

本报讯(记者 李汪洋)日前,记者获悉,即日起,奥迪汽车在郑州新郑国际机场GTC停车楼,推出“奥迪车主会员俱乐部专用车区”项目,充分满足了奥迪车主出行需求,进一步树立良好的品牌形象。

随着用车市场的不断成熟及用户体验要求层面的不断扩展与深入,广大车主选车要求已经不仅仅局限在产品本身外观、性能、舒适度等,对品牌售后服务也有更为多样化的需求。此次奥迪的举动,让奥迪车主均可享受到专属于自己的车位。不少奥迪车主反映这一举动为自己解决了停车烦恼,让自身无论是商旅出行,还是出门游玩都能享受到专享增值服务,大大提升出行质量。

商家抢滩
“圣诞经济”

Christmas

本报记者 武姝

商场“微整”比颜值

在互联网时代,网红遍地都是,其中,美妆类网红大都靠精湛的化妆技术吸引粉丝,效果堪比整容。通过修饰,可以完成对美的追求。无独有偶,圣诞节来临之前,商家也要展开“比美大赛”,谁的“妆容”更精致,谁的人气更旺。

从上个月中旬开始,我市各大购物中心的圣诞亮灯仪式陆续进行,各式各样的圣诞美陈呈现在消费者眼前。大红色、雪白色、香槟色成为主色调,不同造型的圣诞树和灯饰填满商场,配上循环播放的圣诞歌曲,节日氛围十分浓厚。

郑州万象城购物中心的圣诞美陈颇具欧洲风情,以“梦想剧场”为设计理念,亮灯当晚还推出了激光秀;新田360广场国贸店不仅花大手笔与许昌店同步亮灯,而且还用唯美的方式讲起了童话故事;锦艺城购物中心圣诞美陈以“圣诞欢乐乐章”为主题,在C区东门搭建以礼物为原型的大型圣诞树,场内也装

扮一新。

“平安夜相约购物中心已经成为我们这几年的惯例了,每到圣诞节,感觉商场焕然一新,很漂亮。”市民路女士说。

如今,越来越多的年轻人讲究浪漫和情调,商家自然不会错过商机,通过营造圣诞消费环境吸引并留住顾客。

大幅促销送福利

圣诞美陈是多数商家发力“圣诞经济”的第一步,也是目前零售惯用套路,先旺丁再旺财,除了视觉营销,商家还将在圣诞节期间推出大力度促销活动,满足消费者需求。

据了解,12月23日至25日,大商新玛特中原新城店百货服饰99元返139元,化妆品满200元返40元/30元电子礼券,名表满500元返120元电子礼券,黄金每克立减60元。丹尼斯大卫城也推出圣诞商品活动,12月24日至25日,国际精品部分5折起,MARCAIN新品吊牌价7.5折,部分吊牌价6折;O'

2nd;新品8折,部分款5折;碧拉拉满600元减100元,同时,多彩童趣馆、动感时尚、潮流休闲等楼层均有不同程度低价促销活动。

“圣诞这个节点也是很多品牌的年末折扣季,搭配商场的促销活动,会进一步刺激消费者的购买欲。”郑州市某购物中心负责人表示,尽管前有“双11”“双12”的拦截,但圣诞季消费需求依然旺盛,诸多商家折扣力度都比较大。

记者随机采访了十多位消费者,他们普遍表示,圣诞节是出手的好时机,可以享受折扣去囤货,即便没有购买计划,圣诞节也十分乐意去商场消遣,逛到了心仪商品会毫不犹豫下单。

节日经济被看好

“圣诞经济”有多火?看一眼零售超市进口处便略知一二。郑州很多大型超市进口处都摆满了零零碎碎的圣诞装饰品,有贴纸、发箍、圣诞袜子、彩色球、圣诞树、糖果袋等,这

样的地堆前最为热闹,特别是年轻人和儿童看到此景会驻足片刻,最终挑选喜欢的饰品带回家。

“小到圣诞周边产品,大到商场的促销活动,圣诞节期间销售情况要比平日好很多。”二七商圈一购物中心负责人告诉记者,圣诞节是全年中一个非常重要的档期,对于零售来说意义重大。

业内人士认为,如今年轻人消费潜力大,并且热衷洋文化,圣诞这样一个节日,对于商家来说有较大发挥空间,尤其在场景营销方面,可以通过优化体验来增加客流,这一点与年轻人的口味也十分契合。

此外,圣诞这个节点也比较特殊,接连元旦和春节两大节日,正式开启年末促销,是冲业绩的好时机,所以各大商家美陈尽力做出特色,加上大力度促销,来吸引顾客以期提升销售额,同时,提前刺激市场、集聚客流,为元旦和春节市场“预热”,商家普遍表示有信心打赢年末这场冲刺之战。

好物志

本期好物

张裕瑞那城堡酒庄干红

【推荐理由】

“酒体丰满、单宁柔和、结构均衡,回味悠长。”此前有世界知名酒评家从色泽、香气和味道等多角度品鉴张裕瑞那城堡酒庄干红,得出以上十六字感受。张裕瑞那城堡酒庄干红经过18个月不同产地、不同烘烤程度、不同品牌的全新橡木桶陈酿,赋予其丰富的酒香、圆润的口感。从选用的葡萄品种来看,张裕瑞那城堡酒庄干红属于波尔多左岸或超级托斯卡纳形态红酒。

【团购价格】

原价398元/瓶 团购价150元/瓶
箱起120元/瓶(一箱6瓶)

阿克苏冰糖心苹果

【推荐理由】

冰糖心苹果是红富士里的贵族,以苹果果核部分呈现如蜂蜜般的结晶著称,全球仅我国新疆阿克苏地区能生产出这样的苹果。阿克苏冰糖心苹果脆甜可口,水分十足,果肉细腻、皮薄少渣、汁多味美,同时富含大量维生素C。

【团购价格】

一箱50元,12斤(20~24个)

帕缇拉乳胶枕(床垫)

【推荐理由】

乳胶枕的原料为纯天然橡胶树汁液,乳胶枕采用蜂巢式气孔设计,有利于空气流通,使人体排出的余热和潮气能很快散失,并且它还能将温度保持在一定的水平内,同时抗菌防霉,高低适度。而乳胶本身拥有的超弹性,作为床垫能与身体曲线完全贴合,使身体各部位保持人体的自然生理曲度。为睡眠者提供漂浮般的舒适感,让人享受全身放松,解除压力的健康睡眠。

【套餐价格】

套餐一:购任意一款成人枕+U形枕,特惠价460元(市场价628元)。
套餐二:购任意两款成人枕+U形枕,特惠价1088元(市场价1438元),赠送儿童枕(1~5岁)。
套餐三:购床垫(1.8m×2m×2.5cm)赠送任意两款成人枕,特惠价2012元(市场价2580元)。

【购买方式】

1.拨打联系电话预约购买。
2.同城包邮,支付宝转账至账号18638929229(转账时注明地址、电话、联系人)。
联系电话:0371-56568216、18638929229
联系地址:商鼎路77号文化产业大厦A座809



【历史篇】

追寻中国葡萄酒
文明的发祥地

葡萄酒最早的中文记载,或可追溯到2000多年前的西汉时期,司马迁的《史记·大宛列传》记载:“宛左右以葡萄为酒,富人藏酒至万余石,久者数十岁不败。俗嗜酒,马嗜苜蓿。汉使取其来,于是天子始种苜蓿、葡萄肥饶地。及天马多,外国使来众,则离宫别观旁尽种葡萄,苜蓿极望。”大宛国大约位于今天的中亚地区费尔干纳盆地一带,“葡萄”在《本草纲目》中被解释为汉时“葡萄”之古称。司马迁这段记载清楚地告诉后人:汉朝使臣从大宛国引进葡萄和苜蓿,广

泛种植于天子的离宫别观之旁。汉高祖刘邦定都长安,天子的离宫别观应在长安方圆。也就是说,早在西汉时期,关中大地就已经种植葡萄。进入唐朝,诗人崔颢的经典名篇《渭城少年行》,对当地葡萄种植更有生动的描述:“骝使前日发章台,传道长安春信来。棠梨宫中燕初至,葡萄馆里花正开。”

汉朝张骞出使西域时带回了葡萄种苗及种植技术,而利用葡萄酿酒,据王溥编撰的《唐会要》记载:“及破高昌,收马乳葡萄实,于苑中种之,并得其酒法,自损益造酒。酒成,凡有八色,芳香酷烈,味兼醲甜。既颁赐群臣,京中始识其味。”高昌国的位置大约在吐鲁番盆地东南一带,唐太宗破高昌的时间为公元640年。也就是说,大约在1370多年前,京城长安从高昌国引进了葡萄酒的酿造方法。唐太宗李世民还作过一首《赐魏徵诗》,诗云:“醲醲胜兰生,翠涛过玉瓊。千日醉不醒,十年味不败。”这或许可以理解为对某种白葡萄酒的描述。盛唐诗人王维《渭城曲》中的不朽名句“劝君更尽一杯酒,西出阳关无故人”,也不排除可能是一杯渭城葡萄酒。

及至晚清,南洋巨富张弼士在烟台创办张裕葡萄酒公司的时候,他曾遍查《天工开物》和《本草纲目》,但都没有找到酿造葡萄酒的方法。张弼士在《张裕酿酒有限公司缘起》写道:“自张骞使西,藏得其种而未传酿

法。汉魏以来皆自远方输运,殊不易得。惟唐书载太宗破高昌收马乳葡萄种于苑中,并得其酒法,造酒成绿色,芳香酷烈。此殆为禁中秘方,民间无从得,久亦失传……”于是,张弼士只好物色西洋酿酒师,历经曲折,终于在光绪二十二年(1896年)请到了奥地利酿酒世家出身的巴保男爵出任酿酒师,巴保男爵在父亲创办的克洛斯特新堡葡萄酒学校学过酿酒,家学渊源,经验丰富。他与张弼士的侄子、张裕第一任总经理张成卿一道,引进欧美葡萄种苗、修建地下酒窖、购置橡木桶、创办玻璃酒瓶厂,酿造出了中国第一瓶干红、中国第一瓶干白和第一瓶白兰地,开创了中国葡萄酒的现代化酿造史。张裕在1915年旧金山世博会(巴拿马太平洋万国博览会)荣获金奖的玫瑰露葡萄酒、雷司令白葡萄酒、可雅白兰地、琼瑶浆味美思,都凝聚有巴保男爵的心血。如果说1855年巴黎世博会催生了波尔多列级酒庄制度,那么,1915年旧金山世博会则见证了中国葡萄酒跻身世界之林!

如今,走过121年风雨历程的张裕作为世界第四大葡萄酒巨头,从东部海岸进军西部内陆,布局陕西瑞那城堡酒庄、宁夏贺兰山十五世酒庄、新疆巴保男爵酒庄,重返中国葡萄酒文明的发祥地,无疑具有特殊的历史意义。百年张裕与汉唐酒韵,从此将实现历史性的文化对接。

李记明

咨询热线:0371-65586020 1582488305