

千万翡翠臻品惊艳来袭

香港龙泽润宝新玛特精品店奢华启幕

本报讯(记者 王婷)近日,记者获悉,承载着无数人的期待,信阳首家典藏级翡翠珠宝品牌——香港龙泽润宝新玛特翡翠精品店将于9月28日奢华启幕。价值千万翡翠精品巡展,开业期间珍藏版吊坠、戒指套饰超值发售,资深珠宝鉴定专家现场免费鉴宝,让广大市民可以深度体验翡翠文化,感受典藏级翡翠精品带来的极致魅力。

龙泽润宝,创始于美丽的香港,主营典藏级翡翠珠宝精品。“高贵、优雅、睿智、内敛”是龙泽润宝传承百年的品牌风格。它将中国传统文化与国际潮流风尚完美融合,让拥有者在奢

华中典藏神秘内在的风韵。

典藏级翡翠惊艳亮相

据介绍,在信阳新玛特精品店开业之初,龙泽润宝将甄选珍藏多年价值数千万的典藏级翡翠,为品位人士带来极致尊崇的观感体验。龙泽润宝“水”系列,秉承独具匠心的时尚创作理念,巧妙融入璀璨美钻、俏丽K金等材质,100%纯手工打造,单款单件。其不着一色的极致之美,以及通透、无瑕的特点为拥有者融入更多时尚感与现代感。“原翠”系列,龙泽润宝领先业界的创新之作,玉雕大师尊重翡翠原石的自然之美,因材施艺,因色取巧,随物赋

形,充分发掘原石本真的魅力。龙泽润宝“龙舞”系列,专为品位男士量身打造,庄重而不失儒雅,闪耀又不失品位,深藏于渊的潜龙、锋芒初试的见龙、俯视众生的飞龙。

资深珠宝专家现场免费鉴宝

龙泽润宝拥有专业的珠宝鉴定师,每年都会参加国际钻石与翡翠的采购与交易,对原料严格筛选,从采集到销售历经200万双手,在万吨矿石中才会挑选出一件符合龙泽润宝产品的原料。

据了解,在开业之际,龙泽润宝特邀河南省宝玉石协会会员、河南省收藏家协会珠宝玉石专业委员会常务副秘书长、得宝藏友赌石俱

乐部负责人李保欣先生,亲临现场为翡翠爱好者免费鉴宝。

据龙泽润宝新玛特精品店店长陈先生介绍,龙泽润宝入驻信阳市场,不只是简单的销售,而是有志承担起在信阳市场传播翡翠文化、引领翡翠时尚的使命,让真正爱翠、懂翠的信阳市民走近龙泽润宝,爱上龙泽润宝。



莫让诚信「打折」

□叶金福

前些天,笔者上街散步时,看见一家皮鞋专卖店正在搞“打折”促销活动,只见商店门口的广告牌上写着“全场所有皮鞋一律六折,一律不还价”。见此,笔者便走进这家专卖店也去买双皮鞋。最后,笔者看中了一双标价为608元的皮鞋,付了364元买下了这双皮鞋。

无独有偶。近日,看见一位同事脚上穿着一双与笔者一模一样的皮鞋,便问价格多少,哪里买的。不想同事说的竟是同一家专卖店,且经过讨价还价,只打5折,比笔者买的要便宜一折。虽然只相差60元钱,但笔者听了,顿有一种被欺骗的感觉。

笔者以为,同一家专卖店,同一品牌的商品,“打折”的标准应该是一样的,不应该看不同的顾客随时乱“打折”。尤其在促销广告牌上已经向顾客标明“全场所有皮鞋一律六折,一律不还价”的时候,那就更应该按照促销广告销售商品。如此,顾客才会觉得你商家是讲诚信的。

其实,商家搞“打折”促销活动,目的就是让消费者能获得实惠,商家也能薄利多销,可谓“双赢”之举。可在实际生活中,有些商家却喜欢在促销时玩花招、耍骗术。有的采用先抬高原价再打折的方式欺骗顾客,有的以特价为诱饵,将积压商品甚至劣质商品兜售给顾客。这样做,不仅损害了消费者的切身利益,而且也损害了商家自身的信誉和诚信。笔者以为,这是一种得不偿失的错误之举。

笔者以为,作为商家,做活做大做强生意的前提就是要讲诚信。应该说,诚信是商家的立业之本和经营之道。因为诚信是检验商家外部形象、市场认知度、社会公信力的重要标尺。因此,商家应该十分珍惜和爱护“诚信”,千万不要因欺瞒顾客而让自己的诚信“打折”。否则,那将会是搬石头砸自己的脚,最终失去顾客的信任,失去市场,断了自己的财路。



自河南省工商部署中原红盾“双整治双打”行动开始以来,信阳市工商局于9月中旬至10月底集中开展中原红盾“双整治”行动,在广大市民中引起强烈反响,为维护消费者的合法权益,稳定消费环境作出了积极的贡献。图为中原红盾“双整治”行动“9·26”集中宣传日信阳分会场现场。

本报记者 叶红 王婷 摄

国庆、中秋“双节”来临之际,刚刚落户信阳不久的佰联超市眼镜超市9月25日向我市五星敬老院捐赠100副老花镜,为老人们送上一份节日的爱心礼物。因为佰联眼镜超市的负责人对老人讲解佩戴老花镜的相关知识。

许丹 摄

日前,荣电礼业信阳店隆重开业了。据了解,荣电礼业是荣事达礼业在快速崛起的形势下,为进一步推进礼业深度发展而打造的一站式礼赠服务平台。荣电礼业是以全球品牌、顶级品牌为资源主导的专业礼品提供商。图为荣电礼业信阳店开业现场。

金宏辉 摄



全国第七届农民运动会于2012年9月22日在河南省南阳市闭幕。期间,信阳毛尖集团最新推出的“得正”牌蜂蜜凉茶成为全国农运会指定饮品,成功跻身国家级规格赛事活动。因为运动员正在主体育场一展位前畅饮“得正”牌蜂蜜凉茶。

关婉卿 高洪海 摄

为积极推进我市的“万村千乡市场工程”,满足广大农民的购物需求,日前,信阳百家公司在浉河区东双河镇开设第32家门店。该店经营面积3000平方米,所售商品集生鲜、食品、百货、服装、家电为一体,深受当地群众的欢迎。图为开业时店内人头攒动的场景。

张璐 摄

季末服装打折 价格却是“上涨”

消费者应谨慎消费 避免中“套”

本报讯(记者 孙浩然)初秋时节,又到了各大商家频频打折处理夏装的时节。因为比较实惠,价格又很公道,很多市民都会在这个时候疯狂的购买,然而,市民在购买过程中一定要小心谨慎,以免被有些不良商家所欺骗。

市民谢女士向记者反映,几日前她与男友一起在市区四一路散步时,看见路旁的“爱登堡”男装店门口贴着夏装买一送一的活动海报,于是便进店挑选了一件短袖衬衣,付款时谢女士意外地发现价钱竟然是贴在吊牌上的,并不是像别的款式吊牌上是自带的价格。谢女士就问营业员什么原因,几个营业员你一句我一句地对谢女士说让她放心,爱登堡这么大的品牌绝对是全国统一价。谢女士回到家以后,想想还是觉得有些奇怪,一件大品牌服装,价格怎么可能是后来人为贴上去的?随后谢女士给在外地也是开爱登堡专卖店的阿姨打了个电话,把这款衣服的货号报给了她,令谢女士吃惊的是,同样的款式和货号,谢女士买到的却是吊牌上面贴着一张418元的标价衣服。而阿姨发给她的一张这款衣

服的吊牌照片,清楚地显示上面的价格是368元,而且是吊牌上本身自带的价格,没贴任何别的纸张。

谢女士气愤地对记者说:“商家的这种行为简直就是欺瞒消费者,不尊重顾客,品牌形象大打折扣。说是做活动,结果却自己贴标价把价格抬高再进行打折销售,很明显我买到的这件衣服下面真实的价钱被剪掉了,又贴上了他们商家理想的价格给我打折,这么大的品牌,干这种欺瞒消费者的事,太让消费者失望了,既然他们想标价多少都能标多少?以后所有的商品他们都能打五折,从而去吸引顾客了,反正他们的价格是可以随便调高的。”

9月6日,记者来到“爱登堡男装”四一路店,根据谢女士反映的情况向该店的导购员进行了采访,导购员确定的告诉记者,“爱登堡”的服装是全国统一价格,418元就是这款衣服的原价。但是紧接着记者发现只有这一款衣服的价格栏是缺失的,并且重新贴上了条形码与价格。记者继续追问时,该导购员向记者解释说:“因为吊牌上的原价格都

掉了,我们才重新贴的价格。”当记者拿出谢女士提供的同款衣服的原吊牌时,接受采访的这位导购员无言以对,只能支支吾吾地来应付记者,并没有给出一个合理的解释。

在记者采访离开后的当天下午,“爱登堡”该店的经理打通记者的电话,解释说:“这款衣服是从其他‘爱登堡’店里调过来的,衣服进本店时,吊牌就已经是这样了,所以我们也并没有进行检查,对于谢女士的情况,可以叫谢女士本人来本店退差价或者是退货。”

记者将采访的情况反馈给前来投诉的谢女士后,谢女士说:“本来我是很喜欢‘爱登堡’这个品牌的服装的,原先也给父亲和男友买过很多‘爱登堡’的衣服,但是从这件事之后,我对‘爱登堡’多少有些失望,差价我也不去要了,只希望以后他们能够注意自己的品牌形象。”

银座请您唱红歌

活动时间: 2012年9月30日 — 10月7日

活动期间凡在银座商城购物满98元,超市购物满38元,即可参加抽奖,奖品为国庆期间KTV欢乐券,单张小票3次封顶,团购不参加此活动。

共10名	1000元	共20名	800元	共30名	600元
	钱柜KTV欢乐券		钱柜KTV欢乐券		钱柜KTV欢乐券
	包含包房费500元、酒水费500元		包含包房费400元、酒水费400元		包含包房费300元、酒水费300元

四等奖: 江源果汁一瓶或红酒一瓶 五等奖: 手帕纸/牙刷/竹筷(三选一)

百货穿着类新品 活动时间: 9月30日 — 10月7日

100当180或150花

超市内 活动时间: 9月30日 — 10月7日

80当100花

活动期间凡在超市外购专柜(名烟名酒专柜、海晏堂海参馆、东阿阿胶、同仁堂、一屋窑、悦来香、陶书音像)当天累计购物满998元,送100元佰草集一张。

化妆品全馆送券 活动时间: 9月30日 — 10月7日

活动期间,凡在17化妆品专柜累计购物满300元,即送100元佰草集一张。

满500送100券

金秋婚庆季

11月1日-7日 黄金全季婚庆季

10月17-21日 黄金全季婚庆季

10月17-21日 黄金全季婚庆季

银座伴您快乐出行

男女户外休闲鞋 2.5折

男女户外休闲鞋 2.5折

