

选对品牌 多做比较

金鑫珠宝教你辨别真假金饰

本报讯(记者 王婷 叶红)一则“中国市场上40%的金条用铱或钨掺假”的新闻,引起我市广大消费者的广泛关注,许多读者纷纷打来热线电话,询问信阳市场黄金珠宝消费的相关问题。据了解,尽管近期黄金价格小幅回落,但结合当前的世界经济形势和黄金的长期走势来看,黄金的贵金属避险功能毋庸置疑,特别是一些金条、大克重金饰更受投资者的青睐。那么如何辨别真假金饰?记者近日采访了金鑫珠宝信阳分公司经理李莉华。

李经理告诉记者,俗话说:“真金不怕火炼。”黄金可以直观地觉察到重量的差别,但是成色需要专业仪器检测。所以在购买黄金时,一定要注意以下几点:一是要选对品牌,

尽量到知名度高、口碑好的正规商场或者专卖店购买,正规金店都提供黄金饰品、投资金条的回收回购服务。二是在购买黄金时,要结合自己的需要,将同类产品多做比较,不能贪图便宜。在黄金饰品成色上,只有“足金”和“千足金”两大类,国家标准中并没有明确的万足金规定,千足金是目前纯度最高的级别。三是多了解一些黄金饰品的知识,如标识、成色等。贵金属饰品都有厂家名称、黄金含量印记,无印记产品不是正规厂家产品。消费者要根据自己需要,选择品牌 and 不同含金量的黄金饰品。记者看到,金鑫珠宝所有饰品的标签上,都明确地标有品牌、重量、工艺费、条码、监制单位、行业执行标准等信息明确清

晰,一目了然,可以使消费者在购买时做到心中有数。

据了解,金鑫珠宝是河南省最大的珠宝零售连锁企业,2003年进驻信阳市场,其产品均由河南省金银珠宝首饰质量监督检验中心监制的,每批次产品省质检站都会抽检,自入驻信阳以来,连续九年销量稳步增长,在消费者心中打下了坚实的基础,深受信阳广大消费者的青睐。今年年底,金鑫珠宝将在信阳打造“一站式”珠宝卖场,营业面积达4000平方米,开业后将是信阳规模最大、种类最全的珠宝零售卖场,规模化、专业化、特色化的经营模式,将给消费者带来更优质、更专业的服务和更时尚的珠宝消费

体验。金鑫在注重经济效益的同时,积极参与社会公益事业,回报社会,获得了良好的社会效益。今年6月1日,金鑫珠宝联合河南省慈善总会、河南省助残济困总会、河南省金鑫爱心教育基金会联合推出的“金种子”爱心工程,是一项大型公益慈善工程,自开展以来得到社会各界爱心人士的大力支持和倾情参与。目前第一阶段活动已结束,下一阶段工作的重心将致力于做好“金种子”爱心工程的后续服务,让已捐的善款更好地为贫困家庭服务,该活动倡议有孩子的家庭关注并参与慈善活动,培养了儿童从小具有慈善意识,引起社会大众对弱势儿童的持续关注,打造了一种创新型慈善模式。



10月20日,河南信阳毛尖集团“得正”蜂蜜凉茶推介会在郑州市中原国际博览中心隆重举行。这是为期四天的2012年第六届中国(郑州)国际茶业博览会的重要活动之一。河南信阳五云茶业科技发展有限公司总经理马泽民代表生产企业致辞。他全面介绍了公司情况,系统讲解了“得正”蜂蜜凉茶的研发过程以及产品特性,并对公司未来发展做了展望。使与会嘉宾在活泼热烈的气氛中对“得正”蜂蜜凉茶独特的品质和口感有了进一步的认识。图为推介会中的一个镜头。

高洪海 摄

龙泽润宝重阳节活动 见证浓浓亲情

本报讯(记者 王婷)近日,香港龙泽润宝翡翠信阳新玛特精品店,重阳节期间特别推出的赠翡翠送祝福活动,99款精品翡翠佛公吊坠,已全部免费赠送给年满70岁以上的母亲,此次活动倡导了孝亲敬老的风尚,彰显了企业的社会责任。

活动现场,记者见证了母亲与儿女之间心意的交流、幸福的传承,为养育并给自己无限呵护的母亲亲手戴上翡翠平安佛公,并拍照留念,让母亲们感受到了浓浓的孝心。摸着女儿亲手给自己戴上的佛公,从罗山县赶来的张阿姨满含热泪地说:“辛苦了一辈子,没有给自己买过什么首饰,今天收到这份特别的礼物真是太高兴了,第一次由女儿陪着逛新玛特商场,真希望以后能常来。”看到母亲的真情流露和殷切希望,陪母亲领取礼物的张女士告诉记者:“没想到妈妈如此感动,看来以后要多陪陪她聊聊天、逛逛街。在重阳节这个特别的日子,非常感谢龙泽润宝精心准备的礼物,让我有机会送给妈妈一份最诚挚的祝福。”而在消费者李先生看来,这款充满爱意的礼物延续着永远无法割舍的亲情,“我平时工作很忙,没有太多时间陪妈妈,难得今天陪妈妈逛街,竟赶上了龙泽润宝送翡翠,抱着试一试的心态参加了活动,没曾想,赠送的这款翡翠佛公吊坠造型精美、温润通透,真是名副其实的精品,大大超出了我的想象。希望这款代表福寿安康的佛公能时常陪伴妈妈左右,并保佑老人家平安幸福!”

龙泽润宝负责人陈经理表示:“此次公益活动旨在倡导人们尊老敬老,唤起人们关爱老人的孝心。现场反响强烈,收到了良好的社会效益。看到收到精美佛公吊坠的老人脸上绽放的笑容和亲人们之间的亲情展现,我们也深受感动,以后企业还会继续关注公益事业,弘扬孝文化,增进人们对亲情家庭的关注,共享和谐美满幸福生活。”

自购婚纱成为婚庆消费新宠

本报讯(见习记者 王洋 马依帆)10月,是传统的结婚月。眼下,我市有许多新人都选择在这个秋高气爽的季节步入婚姻的殿堂。“80后”、“90后”的新人们思想新潮,追求新颖,和以往直接去婚纱店租借婚纱礼服不同,很多新人更愿意自购婚纱,让婚纱见证自己的美好时刻。

前些年,很多人结婚用的婚纱大多是租借来

的。不菲的租借费用、不合身的剪裁尺寸、陈旧的婚纱款式和令人担心的清洁状况成为很多新人租借婚纱时的共同烦恼。因此,随着婚纱价格的日趋平民化,不少新人开始选择自购婚纱。被问到对自购婚纱的看法时,年底准备结婚的王小姐对记者说:“以前也想过租借婚纱,但是那些租来的婚纱款式都很陈旧,而且被很多人重复穿过。一辈子就

结一次婚,买一件婚纱,‘奢侈’一回也是值得的!”

很多女孩子从小就梦想着能够拥有一件属于自己的婚纱,今年5月份刚结婚的崔小姐也不例外。结婚前夕,听朋友说网上的婚纱价格比较便宜,她就网购了一件,可是由于上网购物只能看图选择,对婚纱的材质、做工没有一个具体的判断,质量就很难保证。对这件网购的婚纱,崔

小姐并不满意,“价格确实不贵,还不足200元,可是质量太差了。”

据我市一家婚纱店的销售人员杨小姐介绍,婚纱是一种对个人尺寸有精确要求的服饰,因此建议新人应该到专业的婚纱店进行选购。目前我市的婚纱销售行业刚刚起步,价格还是相对合适的。普通婚纱的价格一般在700元左右。

婚纱作为一生重要的留念,保养也很重要。杨小姐告诉记者,清洗婚纱时一定要用清水彻底漂洗干净,存放时也应注意放置在阴凉干燥的地方,比如壁橱甚至床底下。注意不要把婚纱挂起来,因为婚纱都比较重,悬挂的时候所产生的垂力会把裙身拉长甚至撕裂。

信阳国际茶城福鼎成功招商

本报通讯员 陈文星 文/图



信阳国际茶城运营管理有限公司董事长李建军推介信阳国际茶城

丹桂飘香福鼎行,国茶年会宣茶城;
全新理念惊四座,纷纷表达入驻心。
10月18日至20日,以“质量安全,品牌营销,产业

升级”为主题的“第八届中国茶业经济年会暨中国茶叶流通协会第五届会员代表大会”在中国白茶之乡福建省福鼎市举行,信阳市茶产业办公室、信阳市供销社等相关部门领导以及信阳毛尖集团、信阳国际茶城负责人应邀参加了此次茶界盛会。

福鼎是中国白茶之乡、中国名茶之乡,拥有“世界白茶在中国,中国白茶在福鼎”的美誉。该市现有茶园20万亩,茶产业年总产值达12亿元以上,其中白茶年产量6000吨,占全国65%以上,产值达4.66亿元。

年会开幕式对2011—2012年全国茶叶产销等工作做出了总结,并举行了2012年中国茶叶行业年度十大经济人物、中国茶叶电子商务十强企业、全国十大生态产茶县、中国茶叶产业发展示范县的颁奖仪式。信阳市浉河区荣膺“2012年度中国茶叶产业发展示范县”称号,信阳市新县也被评为“2012年全国十大生态产茶县”。

年会期间,信阳国际茶城成功举办了“信阳国际茶城全球招商项目推介会”。来自全国各地的知名茶企负责人、茶界专家学者以及业内知名媒体代表出席了推介会。会上,信阳国际茶城运营管理有限公司总经理欧阳道坤就信阳国际茶城的定位、背景、整体规模、建设运营进展、市场特色、运营模式、招商优惠政策等几个方面向与会来宾做了详尽地介绍。他说,信阳国际茶城面向全球、着眼未来,是茶行业里一个全业种、全业态的大体量、高配套的商场,将成为茶界无边界、永不落幕的茶博会。通过欧阳道坤的介绍,与会来宾更加深刻地了解了信阳国际茶城,他们对信阳国际茶城独特的运营模式、别具一格的规划设计产生了浓厚的兴趣,并纷纷表示将会到信阳国际茶城考察、参观、学习。在欧阳道坤的主持下,与会的茶叶产销区知名茶企负责人、茶叶专业市场负责人、绿茶、红茶、乌龙茶等各茶类加工企业的老总以及茶界知名媒体代表也针对信阳国际茶城如何进行茶品展示、怎样体现茶文化、需要什么样的经营配套和生活配套、如何构建电商平台等一系列问题提出了自己的见解和看法。他们纷纷表示,信阳国际茶城的开发建设契合中国茶行业发展的需要,将引领中国茶业市场走向现代化、信息化,将会给中国茶行业带来无限商机。

据悉,信阳国际茶城



信阳国际茶城举行招商推介会

对茶企的招商工作,分两个方向进行。一方面组建专业招商团队深入到各个产茶区进行中、小型茶企业的组团入驻招商;另一方面通过调研考察,根据大型茶企、知名茶企的需求,进行针对性的招商。此次,借助“第八届中国茶业经济年会暨中国茶叶流通协会第五届会员代表大会”,信阳国际茶城主要针对大型茶企、知名茶企进行了招商。

信阳国际茶城运营管理有限公司董事长李建军在接受采访时谈到,“对于全国知名茶叶企业的招商,信阳国际茶城将特殊对待。我们将给予更多的优厚条件,不遗余力地吸引大家入驻到信阳国际茶城。我们希望在中国具有影响力的企业入驻后,能带动一部分茶企入驻到信阳国际茶城。”

年会期间,李建军、欧阳道坤、谌勇等信阳国际茶城相关负责人与参加茶叶经济年会的云南、四川、福建、浙江、山东等茶产区政府领导及茶企进行了深入的沟通交流,建立了战略合作联盟。谌勇表示,信阳国际茶城在完成安徽、贵州等省的招商工作后,就扩大了招商区域,按照招商步骤目标,下一步将深入云南、四川、福建、浙江、山东等产茶省开展大规模的人驻招商工作。

信阳国际茶城正迈着坚定的步伐,脚踏实地,一步一步走向成功、走向未来。



信阳国际茶城一期鸟瞰图



第八届中国茶业经济年会开幕式现场