

第三届“超级婚典”盛装登场

□晚报记者 冯刘克
巴成福

为提倡和弘扬文明、先进、时代感强的婚庆消费,由本报举办的第三届“超级婚典”活动于今日盛装登场。

活动招商

“超级婚典”活动是本报独家策划实施的婚庆活动,从去年8月份启动以来,已成功举办了两届,得到了社会各界的普遍关注,得到了珠宝、服饰、酒店、家具等相关行业商家的鼎力

支持,通过本报的报道,入选新人及参与商家被广大读者和市民熟知。

第三届“超级婚典”活动还将沿用前两届的模式,面向服饰、酒店、珠宝、婚纱摄影、床品、家具等与婚庆相关行业中寻找好的品牌进行合作,加盟活动有冠名、赞助、承办等多种形式。有意加盟的企业可以拨打电话 67655033 咨询。

新人报名

第三届“超级婚典”活动还将从报名者当中选取

三对在五一期间结婚的新人,分别举办三场风格不同的时尚婚礼。

凡是在4、5月份结婚,有较好的形象气质、较高的文化素质的新人,均可报名参加,报名不收任何费用。报名新人须填写“第三届超级婚典报名表”,并提交身份证、结婚复印件和男女5英寸生活照各一张。

报名电话:67655272

进程关注

目前,第二届“超级婚典”入选的两对新人芦

瑶、闪珊的婚礼和李作阳、李娜的婚礼分别订在3月31日和4月15日在黄河大观温泉度假度假酒店隆重举办,他们将分别得到由郑州鄂尔多斯商贸公司提供的价值2000元的服装,由戴梦得河南营销管理公司提供的价值5000元的结婚钻戒,由喜铺子婚庆礼仪公司提供的价值5000元的婚庆策划及全程婚礼服务,由思念温泉度假度假酒店提供的价值2000元的现场布景和2800元的木屋别墅。

婚庆新人介绍

选他,就是选一种生活态度

“携佳人一逝洱海兮/有煦风来自水一方莫非武圣与西子复踏白玉之台望天地俱澄澈兮吾欲上下其中以适之我心……”

第二届超级婚典入选的第3对新人的男主角李作阳饱读诗书,酷爱古代文化,这首诗是他在云南洱海游玩时有感而发。在一辆长途车上,他温文尔雅的气质造了一个磁场,一下子吸引住了找座位的她。她就是女主角李娜。也许是机缘巧合,2006年刚过完十一黄金周,两个人都准备回老家看看,结果在长途车上邂逅了。李娜说:“在坐在长途车里的众人中,就看着李作阳气质不凡,与众不同,所以就坐在他的旁边,一路上谈得十分投机……”

大约1个月后,也就是11月22日,两个人的结婚证已经赫然在手,甚至朋友们都没有缓过神来。李作阳说:“我们的‘闪婚’也许让朋友

们很吃惊,但是我俩的目标一致,就是结婚,想得太多也没有用,索性就不假思索。”

李作阳是南方航空河南分公司飞机维修厂的一名工程师,业余时间喜欢读书,亲近古代文化,对散文、诗歌十分钟情。

李娜在中国石油河南分公司工作,主要负责投资和项目建设、管理,工作性质要求她经常要跟各种各样的人打交道,但是在她内心深处,对这种应酬和交际十分厌倦,渴望能够有一方宁静之处放松心情。她认为,选择李作阳就是一种生活态度。而李作阳所给她的正是淡泊宁静的感觉。

婚礼准备:两个人的婚礼定在4月15日,婚纱照已经拍好,思念温泉酒店和喜铺子婚庆礼仪公司也已经联系和沟通过了,他们希望自己的婚礼能够办得典雅一些。晚报记者 冯刘克



图片说明:第二届超级婚典时入选的新人李作阳、李娜

海尔 A 级保鲜冰箱 持续旺销节后家电卖场

近日,海尔 A 级保鲜冰箱仍旧持续走红,前来咨询购物的消费者络绎不绝。据悉,春节期间,海尔冰箱市场销售呈现爆发式增长,其中特别是率先达到 A 级保鲜冰箱标准的海尔光波增鲜冰箱,更是以绝对的保鲜优势抢尽市场“鲜”机,成为市场最为亮眼的明星产品。令人意想不到的是,在节后,这股热销的劲头仍在继续,再掀销售高峰。

海尔自 2006 年 7 月推出全球首台“光波增鲜”冰箱后,受到人们的热烈欢迎。该产品采用了独特的光波增鲜技术,不断释放 5 种波长的仿自然光波,让采摘后的

果蔬继续光合作用,有效促成 Vc、叶绿素及其他养分的合成,加上 Vc 诱导保鲜、直流变频等专利保鲜技术,让果蔬时刻保持自然新鲜。

原本以为天冷食物好保存,但没想到今年暖冬,温度居高不下,过年单位发的、自己买的年货都堆在家里,加上亲朋好友走访送来的大量礼品,没有一台保鲜效果好的冰箱真不行。一位购买了海尔 A 级保鲜冰箱的张女士表示,除了看重海尔 A 级保鲜冰箱奇特的光波增鲜功能,该产品中门的全温区设计也是吸引张女士的重要原因。据了解,海尔光波增鲜冰箱中门就如同一个看的见的

小冰箱,具有 10—18℃超宽变温,29 档可调,可以根据消费者的实际随意调节为 0℃保鲜、冷藏、冷冻、007 软冷冻、深冷速冻等诸多保鲜温区,更实用方便。

海尔冰箱的市场总监称,当前冰箱销售除保鲜外,还有一个突出特点是高端冰箱颇受青睐,以三门冰箱及对开门冰箱为主的高端产品销量不断攀升。

海尔保鲜冰箱在元宵节和三八妇女节又掀起一个销售小高潮。现在已经有大量商家向海尔紧急追加订单,要求补充货源,海尔冰箱目前正在加紧生产以满足需求。

[时尚资讯]

千娇百媚的婚纱摄影

蒙娜丽莎——结婚的梦想家

蒙娜丽莎婚纱摄影独家推出十二大主题:

幸福像花儿一样:身着军装、头戴军帽、手持“红宝书”。水下婚礼:利用特殊的拍摄手法塑造水下婚礼的自然场景。月半湾:此主题是行业内第一次推出以夜晚的宁静浪漫为主题的摄影。

另外还有大城小爱、格林童话、韩国恋人、英伦风尚、



海的聆听、罗曼罗兰、优雅情人、普罗旺斯的阳光、神雕侠侣、乱世佳人等八大经典主题,各具特色,妙不可言。

非凡——天使幻梦

非凡婚纱摄影推出了三大梦幻主题——梦系列:

旋转木马:每个女孩童年时都有一个纯真的梦想,那就是和她心爱的王子旋转在游乐场的木马上。

520 克拉·钻戒:女孩子一生中紧张的时候莫过于

心爱的人将钻戒戴在自己的无名指上的一刹那。如果是一个 520 克拉的钻戒,那将会是怎样的美妙场景呢。

霓裳嫁衣:摩登女郎般的梦幻造型和华美搭配,是吸引男士的最利武器,任谁都不忍心转头错过。

大自然——清新恋人

大自然婚纱摄影推出了以下婚纱主题:

夜宴:暮色的神秘,宴会的奢华,带您独特浪漫的感受。茜茜公主:带您寻找遥远的童话国度住着的善良可

爱的姑娘。森林童话:森林的绿色给您纯净的视觉感受。您还可以变身“海豚湾恋人”,“定情阿尔卑斯山雪景”,邂逅“爱情鸟”,感动于充满诗情的“夏加尔画意”。

台北 台北新新娘——嫁给我吧

这里有为您量身打造

的——
童话新娘系列:让您切实成为童话故事中的王子与公主。经典奢华系列:尽显高贵、典雅的奢华生活。新古典主义系列:古典与现代的绝

妙组合,让您体验穿越时空的爱恋。唐韵风情系列:仿佛让您置身一个久远的时空中,旖旎浪漫,风情万种。韩流风尚系列:韩服的美丽,无不体现迷人的异域风情。

王丹丹/文 巴成福/图

诚信在金鑫,天天 3·15

在 3 月 15 日,金鑫珠宝率先在行业内举办万人签名活动,目的就是让消费者在选择不同珠宝的时候,能够买得放心,买得舒心。同时河南珠宝检测站的专家在金鑫珠宝城内,免费为不同消费者,提供免费珠宝咨询、免费珠宝检测、免费珠宝清洗、免

费珠宝抛光等增值活动,让消费者切身感受到,在金鑫珠宝城内购物,真正地体现了“买珠宝,到金鑫,到金鑫买放心”经营服务宗旨。

活动当天吸引了很多郑州市民前来咨询,并受到了市民一致的好评。 巴成福

雅芳启动女性发展项目

近日,雅芳(中国)有限公司正式宣布启动“明天更美好”女性发展项目启动金活动。据了解,在未来近一年的时间内,雅芳中国每月将提供 1 万元人民币的项目启动金,授予一名提交最佳申请方案的个人,

支持其完成“服务社会”或“发展业务”两个领域中的任何一个女性发展计划、项目或者创意,以达到造福女性最终造福全社会的目标。

启动金申请时间从 2007 年 3 月 8 日起,至 2007 年 12 月 31 日止,活动参与

者可通过搜狐网或雅芳公司网站提交方案。申请方案限于“服务社会”、“发展业务”两个领域中的任何一个项目。每月参与投票的网友和网友评选出来的十佳方案提供者也将获得雅芳提供的丰富的产品奖励。 艾雪花

西藏药业,以诚信打造医药行业名企

2006 年,医药行业的一件大事,就是治疗心脑血管病的植物药诺迪康隆重上市,其研发企业西藏药业,也在短短几年时间里,从一个地域性的民族企业,一跃成为一家具有强大实力的上市医药企业。

在总结西藏药业发展历程时,其领航人岳巍说:“西藏药业能够一步步走过来,从

小到大,从弱到强,跟我们对患者高度的责任心和诚信的态度是分不开的。西藏药业,是以药品研发、生产为主的企业,做这样的产业,对患者的责任心和诚信尤其重要。”

为了提高整体研发能力,西藏药业联合成立了西藏·诺迪康药现代化研究中心,先后与多家知名大学的医学院、科研院所进行科研

合作,并建立了四个生产基地。本着诚信负责的态度,考虑为患者服务,还特别开设心脑血管健康热线,受到了广大患者的欢迎。

西藏药业已从成千上万家企业中脱颖而出,我们有充分理由相信,西藏药业还将会为更多的患者谋求健康,也必将成为中国医药行业的佼佼者。