

“赏紫玉，品香茗。”在不少人印象中，品茶是一件很有传统韵味的东西，最适宜的地方，莫过于充满丝竹韵律的古色茶馆里。所以，“茶”和“现代”基本上是不搭界的。

上周末，记者“撞”到了“茶文化”中现代的一面。从茶叶的包装到种类，无不透露着一个很 in 的信息——“茶家族”的“势力范围”更大了。

晚报记者 张柳/文 王银廷 周雨/图



可以成为办公室的风景，茶做成的工艺品。

包装：向 e 时代靠拢 造型：向工艺品靠拢 种类：向多元化靠拢

## 很 in 的“茶家族”



家里的风铃，也是茶做成的



用茶做成的马帮队

### e 时代的包装

为了吸引具有现代化审美眼光的买家，给自己的茶设计一个好的“卖相”，成为了众多商家动脑筋的事儿。一款牌子为“大境界”

### 工艺品的造型

普洱茶特有的压制工艺也为发展茶工艺品提供了条件，茶饼被压上了各种有着吉祥寓意的图案、字句，或方或圆，配以实木边框，看上去华丽而不失沉稳，是一种很好的室内摆

### 精雕刻的壶架

看壶架就给人一个感觉：“讲究”。喝茶的人不仅要讲茶好，水好，壶好，连个摆设都得这么精雕细琢。这

的茶品，包装看上去相当的 e 时代，层叠的几个圆，既圈出了古人讲究的“合”的概念，又圈出了“@”的造型。而另一款提出茶马古道概念的产品包装上，不仅仅有着

件。而另一种配上红色中国结的茶饼更受欢迎，小小的带着红色流苏的小挂件受到许多人的追捧。

特别值得一提的是来自海鑫堂的一款茶象棋，一大一小两套象棋着实有趣。这

些精细的壶架设计上或对称，或不规则，然而每个转承起组合在一起都有一种平衡在里面。架子上刷层清漆，

古朴的古道地图，饼下还挂着一枚古味十足的邮戳卡，卡上拴着驼铃，这款茶可以挂在墙上，驼铃所发出的响声似乎把人带回了那个马背上的年代。

些棋子都是用普洱茶压制而成，大号的棋子像一个烟灰缸那么大，拿在手中挺沉的。棋子边缘平滑，中间一个“象”字中正饱满，摊开硕大的棋盘，将茶棋子一个个摆上去，看着相当有感觉。

显露着木质本色，这样一个架子放在家中，即使不摆壶，摆些文房四宝、珍贵收藏，也都是件风雅之事。

## 有创意的茶产品

**茶糖：**这种独立包装的小糖块外形和阿尔卑斯糖没什么区别，也分好几种味道，只是口感上没有奶糖那么细腻。

**袋装茶膏：**这种细长条方便装的小纸袋就能满足你的愿望了。袋子里装的是茶膏——一种经特殊工艺提纯出来的茶产品。想喝茶的时候，打开一袋倒入水中，速溶的。

**茶枕：**在各类有着薰衣草香味、菊花香味或是荞麦质地的枕头间，还是觉得茶枕最为清淡、典雅，闻起来有股悠远的清香。

**茶点：**有茶味的瓜子儿，还有香甜的乌梅，这种茶乌梅有股特殊的温和味道，不像一般的梅子酸溜溜的，也许是怕酸味会冲淡了茶的幽香吧。



象棋形状的茶



茶架

# 永乐家电力造完美服务 “诚久保障” 重磅出击

## ——永乐亿元打造百盛店开业盛典



9月22日，永乐家电百盛店盛大开业彩排。这次开业盛典将是对永乐家电“四大保障”的终极升级，必将燃起二七商圈的购物狂潮。

### 永乐首次推出“诚久保障”完美打造百盛店开业彩排

永乐家电进驻百盛购物负一楼的盛大开业彩排，将使绿城的2007年9月成

为最为火爆的一个月。据悉，消费者在百盛店所购商品，在9天内不满意可以选择无条件退货；19天内如果出现所购商品价格下降，给以差价退还，保证价格最低；39天内如果商品出现质量问题，可以给予退货；99天内如果商品出现质量问题，给予换货保证。据悉，永乐家电这种契约式服务

在全球同行业尚属首家。

自8月初，随着永乐家电周年庆典开始，绿城就开始沸腾起来。这次周年庆典将以“周年庆典 重酬绿城”为主题，河南永乐家电携手国内外知名家电厂家，为消费者准备了：感恩赠豪礼；周年感恩回馈；夜市加倍惊喜；新品“惠”展；老总签售贺庆典；大品牌疯狂盛

宴和套购精算大师等这些惊喜。而这次进驻百盛，河南永乐电器又会给绿城消费者带来什么样的惊喜呢？各类挑战底线价格的家电，“诚久保障”的售后服务，这样的好机会不容错过。

### 永乐电器进驻百盛开业盛典即将到来

永乐于上周高调宣布入驻位于商城路与人民路交叉口的百盛购物广场负一楼，与百盛超市同处一个层面，这样的选择将极大地方便消费者的选择。据悉，本周末永乐百盛店的盛大开业彩排，各种优惠酬宾活动层出不穷。同时也联手知名厂商在十一黄金周之前投下重磅“炸弹”。

对老百姓的生活而言，如果定义关键词，那也许只有两个字：“生活”，追求品质，缔造和谐，无疑成为消费者生活的主题。从行业业态来讲，家电绝对可以成为这一生活概念的当家花旦，来承担这个关系民生、关系和谐的社会责任。需要与消费者引起共鸣，获得认同和归属感。即通过挑战底线的低价、优秀家电品质、“诚

久保障”的服务和价值来诠释生活，追求完美。业界人士认为：对永乐而言，百盛店开业有着重大意义，通过厂商—渠道—市场终端的“三位一体”，永乐的品牌提升已经开始健康长跑；对消费者而言，永乐百盛店开业绝对是一场精心打造的购物盛宴，机会—品质—完美“三点一线”，可谓：“量身定做，诚久保障”。

现在来讲，家电连锁业态作为新世纪的商业产物，仍然处于持续成长期，需要更多的理性和稳健，更需要品牌的塑造和提升。以培育老百姓的认同和归属感，整合家电市场格局，永乐方透露：百盛店面积4000多平方米，更多的注重是与消费者的沟通，无论是从硬件设施、服务体系、购买习惯、消费环境都是极力贴合消费者，以实现最佳契合与配比，品类设置也会更加科学合理。

市场永远是商业的载体，消费者的需求通过市场反馈过来，我们必须顺势而动，商业的敏锐度非常必

要，现在的家电连锁业态已经进入品牌提升期。这次百盛店的开业，就是让永乐百盛店能真正承载永乐的品牌形象和内涵，做到表里如一，因为永乐品牌需要“健康长跑”。

永乐百盛店的开业彩排还将带来大型的买赠活动，层层环节均有好礼相送。为了迎接首个“无车日”的到来，支持绿色交通和交通可持续发展，永乐生活电器特在9月22日（无车日）举行“你来购电器，送你打的费”的特别活动，来掀起二七商圈的购物风暴。此次永乐百盛店盛大开业彩排优惠风暴普及全市。不仅新品、特价机、主流畅销品货源充足，而且大部分商品都进行了价格下调，数码产品降价均到底线，购彩电、空调享受到优惠40%的超级惊喜价，购电脑和手机享受优惠20%的待遇，均低价盛大酬宾，方便消费者十一出行，记录美好时光。同时，冰洗、手机、视听、精品小家电纷纷加入本次阵营，超低价将引爆中秋重酬绿城高潮版。