

——资讯快览——

### 2008世界亚裔小姐大赛 华中赛区总决赛在郑举行

12月14日“富铭杯”ACI国际职业模特大赛和2008世界亚裔小姐大赛华中赛区总决赛，在郑州银基商贸城隆重举行。本次大赛是由北京市门头沟区人民政府主办，美国认证协会（ACI）国际职业模特认证管理中心技术支持，郑州市模特协会、河南富铭广告有限公司承办。比赛把T台与平面摄影及选手才艺结合在一起，真正体现人文的时尚效果；用现代的表现形式来体现，对于爱好弄潮的时尚人士来说是一个很好的展示自己的机会。

本次大赛共有来自西、湖北、甘肃、青海、河南、河北、宁夏等省区近50名女模特进入华中赛区总决赛。比赛在紧张愉快的气氛中进行，经过活力装、泳装、晚装和才艺展示四轮激烈的角逐，来自河南的48号选手段雯雯荣获“富铭杯”ACI国际职业模特大赛华中赛区冠军；刘晓晨、李静荣获亚军；耿贵玲、邱茜、杨清荣获季军。来自河南的3号选手张明娟荣获“富铭杯”世界亚裔小姐大赛华中赛区金奖；任亚杰、余沁瑶荣获银奖；党琳、白玉、于家懿荣获铜奖。



据华中赛区组委会白国英老师介绍：ACI国际职业模特大赛和世界亚裔小姐大赛中国总决赛将于12月下旬在北京举行。河南是名模的故乡，今年河南模特在全国以及国际大赛中取得了世人瞩目的好成绩：2008第三届全国珠宝之星大赛冠军被新乡选手韩晓娜夺得；在第六届重庆国际服装节上，中原工学院的男模华强和郑州女模特乔梦娇双双荣获亚军；在由上海市人民政府主办的东方国际模特大赛总决赛上，来自焦作的女模特王穗和男模华强同时荣获亚军。他们把河南人的风采充分展现给世人，为河南争得了荣誉。

晚报记者 董晓卫/文 市模特协会/图

### 温度下降 体能不能下降

——快放寒假了，体育锻炼是个问题

包括本报在内的省会多家媒体曾报道，“郑州明年起高中生体育不达标拿不到毕业证”、“健康不达标不能评‘三好’”、“体育考试是中招考试的必考项目”等有关中小学生体能测试的新闻。寒假临近，不少家长担心孩子没人督促锻炼，也缺乏必要的运动锻炼场地，再加上节日的到来，各种丰富诱人的饮食，足以使原本身体素质就不太好的孩子在下半学期的体育考试中难以逾越。

为了让一些需要提高体育成绩的学生有个学习的平台，农业路国际企业中心A座4楼倍棒健身俱乐部，以原国家田径运动员孙文龙为首的一批北京体育大学毕业的高级教练，创办了中招体育培训班，利用其场地和一些高档器械，针对中考学生身体素质测试进行有效的训练，利用寒暑假或开学后周末短暂的学习训练为学生打下坚实基础，以应对即将到来的中考体育加试。

### 中草药护肤品牌 进军时尚之都巴黎

日前，记者在佰草集上市十周年会员庆活动上获悉，作为中国中草药中高档护肤品牌的佰草集，已在世界时尚元素云集的巴黎香榭丽舍大街开设了第一个中国化妆品柜台。这是中国中医养美之道第一次走向世界时尚护肤舞台。

佰草集在法国的全面上市，标志着中国中草药护肤品牌将与国际顶级护肤品牌并肩同行，令全世界爱美女性一起分享来自中国自然、平衡的根源之美。佰草集历来坚持以健康平衡自然作为品牌形象，此次佰草集十周年会员庆上展示了在海外上市的国际新包装，新包装的设计更加时尚精致、简约大牌，让所有到场会员眼前一亮。也预示着佰草集即将以国际化的姿态踏上下一个十年旅程。

晚报记者 虎萌

歌舞伴宴加抽奖，内容单一成通病。业内人士呼吁——

# 圣诞大餐期待“新亮点”

距今年圣诞节还有十来天时间，但大街小巷已到处弥漫着狂欢的气息。对于这个舶来的“洋”节，商家早就挖空心思加入了充满硝烟的PK大战，“圣诞经济”也随之迅速升温。

记者在采访中发现，郑州今年的圣诞大餐除了传统美食之外，依旧是文艺表演、现场抽奖等熟悉“面孔”。对此，有业内人士指出，要想让“圣诞经济”持续火爆，必须在内容、形式等方面寻求新的突破。

晚报记者 唐善普/文 赵楠/图



### 业界：娱乐餐饮业分享“圣诞大餐”

圣诞消费最受益的莫过于餐饮业和娱乐业。平安夜吃什么、玩什么？相信很多人的答案就是“圣诞大餐”和“狂欢”。而随着市场蛋糕越做越大，圣诞经济的竞争也越来越激烈。记者近日在对一些餐饮和娱乐场所走访时发现，除了酒店和西餐厅外，酒吧及娱乐行业的圣诞大餐也越来越“诱人”。

据了解，很多西餐厅和咖啡馆都把圣诞营销看得很重，不少西餐厅早在一个月前就已开始着手准备。“对于西餐厅来说，圣诞大餐是不得不做的。不是说有多少利润，主要是想留住客人。”文化路上某西餐厅经理告诉记者。一家咖啡馆更是推出了贵宾级豪华大餐。

“对于酒店业来说，圣诞节搞活动已是一种传统了。”兴亚建国饭店营销总监魏轶表示，兴亚建国饭店在平安夜当晚将上演3场风格迥异、惹人眼球的演艺晚会。“主要是烘托气氛，把酒店的品牌进一步推出去。”郑州索菲特国际饭店当晚则推出了豪华晚宴，每位599元至2699元多款价位可供选择。记者发现，一些酒店推出的圣诞大餐在菜式上也追求“中西结合”，尽量满足各类消费群体的不同需求。

与酒店、西餐厅不同的是，娱乐场所的圣诞大餐更多的是带了点狂欢的味道。在推出圣诞大餐的同时，很多酒吧把餐一条龙娱乐活动当作卖点，单身派对、假面舞会、卡拉OK、浪漫电影等，各种活动往往要进行到凌晨。

### 市场：今年价格涨幅不大

与往年不同的是，今年“圣诞大餐”的价格并未“涨声”一片，不少酒店的餐饮价格与去年基本持平。而作为平安夜生力军的娱乐行业也同样在价格上保持了“低调”。

银庄娱乐广场总经理尚升告诉记者，一个多月前，他们已在为这个“洋”节作准备了，“节目彩排、演员、场地布置等费用就已花费不少。虽说金融危机对娱乐行业没太大的影响，但今年行业内在价格上基本没大的变化。门票多是80元、100元两种，和去年一样。”经三路上一家酒店的经理坦言，为了吸引人气，酒店在菜式选择、表演安排、现场抽奖等各个方面都比去年有所提高，成本自然就高，但定价时考虑到经济大环境，宁可缩减利润空间也没提价。不少酒店从业者坦言，今年经济形势不好，很多市民都捂紧了钱包，所以要多想想新花样来吸引他们。从目前圣诞大餐的预订情况来看，圣诞生意还算“火”。

除了吃、玩外，不少酒店还把“噱头”放在了圣诞抽奖环节，大奖也是一个卖点。郑州索菲特国际饭店推出了4888元现金大奖；兴亚建国饭店平安夜晚会中奖率将超过50%，幸运贵宾有望赢取出境旅游和旅游奖励现金、驾新款时尚名车等；天地粤海酒店有4999元现金大奖及冰箱、消毒柜等；银庄娱乐广场在奖品上更是推出了手提电脑、等离子电视等。

### 建言：内容创新是当务之急

“西餐厅制造的是浪漫气氛，酒店则比较传统一些，而酒吧则更能吸引爱玩、爱闹的年轻人。”据业内人士杨霞分析，“圣诞大餐虽然越做越火，但不可否认的是，内容单一已成为每年圣诞大餐的通病。”

一鲍楼餐饮管理（郑州）有限公司总经理聂伟表示，酒店推出的圣诞晚餐，只是迎合了部分人的消费需求。这几年圣诞晚宴的内容大同小异，除了吃饭、歌舞，就是表演、抽奖，行业面临着营销创新这一大难题。某四星级酒店销售部员工告诉记者，今年的金融危机已影响到圣诞宴的销售，酒店专门增加了一些特价餐位，希望争取一些家庭消费者。

“圣诞晚宴已成为酒店娱乐业的年终‘压轴戏’，从装饰风格到背景音乐选择，甚至圣诞老人笑声的培训都经过精心打造，但圣诞晚宴在演出、主持、风格等方面仍雷同太多。”市民程建建议，要让圣诞娱乐走向多元化，有条件的商家可将外国原汁原味的圣诞狂欢形式整体“移植”，同时也可再加入中国式的狂欢式体验。

尚升认为，圣诞演出同质化的问题严重，长期缺乏实质性的突破，已经令消费者产生了“审美疲劳”。“从内涵到形式上进行全面创新，才是圣诞经济能够持久火爆的关键。但营造国人普遍乐于接受的圣诞快乐工厂，也绝非易事！”

金价小幅反弹，饰品销量增加

## 珠宝市场：年末还要“火”一把？

金融海啸引发全球股市暴跌，原油、期货价格一路走低。“乱世买黄金”的俗语在一些地方再次应验。日前，记者在郑州各大珠宝店采访时获悉，经过一段时间低价位运行，黄金饰品价格近期开始出现小幅反弹，购买者明显增多。

晚报记者 虎萌

### 金融风暴对珠宝业影响不大

“全球金融危机对珠宝业的直接影响严格意义上说还不是很明显。”天成珠宝企划部经理陈晓贵认为，金融危机对珠宝业的影响主要还是体现在对消费者购买能力及消费者对未来的信心上。国内珠宝业销售多是以内销为主，近几年珠宝业经历了一个很好的发展周期，在消费者心中建立了较好的珠宝消费心理，珠宝消费总量也在逐年增大，因结婚形成的珠宝消费也成为珠宝业发展的一大支撑。

### 金价出现反弹销量增加

在郑州市金鑫珠宝连锁二七店，记者看到销售黄金首饰的柜台不时有顾客询问金价。市民肖为民告诉记者，前一段金价比年初跌了许多，现在又开始回升，未来可能仍有升值空间，自己就挑了一条纯金首饰送给朋友，“黄金是硬通货，现在购买已比较划算”。金鑫珠宝连锁企业相关负责人说，金饰品价格从今年3

月的每克290多元一路下跌，最近开始有所复苏，现在应该算是一个比较低的价位了，因此吸引了不少市民前来购买。再加上圣诞节、元旦、春节这段时间送礼、结婚的人比较多，黄金首饰市场需求还很旺盛，销售情况还不错。

### 珠宝市场又将面临洗牌

多位业内人士向记者坦言，2008年可以说是珠宝首饰业最具挑战的一年。黄金价格狂涨狂跌、铂金价格暴跌，我市一些集生产、批发和零售为一体的中小珠宝经营企业受到了较大影响。

“受金价狂涨暴跌，导致珠宝首饰店不敢加大采购量，而是希望尽快出货，以期通过采购新原料来摊低成本。而此前囤积一定存量的企业则出现了亏损。”锦弘国际珠宝交易中心负责人预测，珠宝行业还将迎来一个新的洗牌期，一批“御寒”能力差的企业将可能被淘汰出局。

面对金融动荡带来的影响，龙泽润宝企划部工作人员告诉记者：“在这段时间中，珠宝企业应加快创新产品的设计进度，尽快开发一些适合消费者需求的新品，并要在终端市场为消费者带来实际优惠。”“周大生将继续坚持以客户为导向为目标，建设一种高质量的产品文化与服务文化，为客户提供有价值的服务；在产品上，我们将致力于提高质量和丰富文化内涵，将文化底蕴和时尚元素的完美结合推向极致；在服务上，我们将不断完善内部管理系统，将各方面的服务做到最好。”周大生河南区业务总经理胡忠磊向记者道出了其应对危机的策略。

