



“淘出时尚达人赛”活动自上周推出以来，受到了众多读者的关注，许多热心读者报名参加此次活动，本期从众多报名读者中筛选出4位选手。本周，这4位选手在建文淘汇城，通过精打细算，“淘”出了自己的潮流搭配。她们的出手够不够小气？搭配够不够“潮”？哪位才是最吝啬、最出位的时尚达人？有着独特眼光的你快来投上一票。

从上周开始，本报联合中原首家外贸尾货淘宝批零中心建文淘汇城共同举办“淘出时尚达人赛”。这次活动旨在为那些热衷于“淘宝”的时尚达人创造一个展示自我的舞台，与大家分享自己的“淘宝”心得和扮潮秘技。整个活动将一直持续到今年年底，其中的优胜选手将

获得建文新世界商厦提供的奖品。快乐、新鲜、自我，走在瞬息万变的时尚潮头，以发现的眼光捕捉个性的搭配。如果你爱时尚、爱生活、精打细算、会过日子、善于淘宝、见地独到，轻而易举就能装扮成众人眼中的“潮人”，那就赶快报名参加比赛吧，时尚达人正在征集集中。

投票方式：编写选手姓名发至手机13213209585或以电子邮件形式将选手姓名发至zzwbsm@163.com(每周限为一名选手投票)
报名方式：发送个人基本情况、联系方式和全身照片到电子邮箱zzwbsm@163.com。
报名时间：即日起至2009年12月24日
活动流程：本报从报名人员中选取适当人选，自备购物现金到建文新世界商厦选购服饰

自行搭配，由本报摄影记者为参赛选手拍摄照片，每周五刊登到《郑州晚报》上，读者可通过手机短信、电子邮件等形式参与投票，具体评分参照价格和时尚度等因素，最后综合读者投票和专业评委的观点评出“周冠军”，并由专业评委对“周冠军”进行点评。“周冠军”将在今年12月底进行决赛，评出总冠军一名。

奖品设置：总冠军奖钻石饰品一副，周冠军奖时尚手机一部，入围奖为电影票两张。

咨询电话：69132625 63975522

晚报记者 冯刘克/文 赵楠/图

怎么省钱怎么来，怎么耍酷怎么来 “淘出时尚达人赛”首期“潮人”现身 谁最潮流 你说了算

姓名：赵晓凤

服装搭配及价格：
韩版小上衣 120元
打底衫 40元
短裤 35元
靴子 80元

点评：蓬松版型的格纹外套，九分袖的设计与优质的材质，让服装更舒适与时尚，恰好的长度与短裤的搭配散发女性魅力。

本期点评人：
高磊·雅美尚
整体形象设计艺术
学校高级主讲老师
李松



姓名：张玉韩

服装搭配及价格：
长款毛衣 100元
靴子 120元
打底裤 15元
围巾 25元

点评：白色外套利用率也是很高的，在里面搭配红色经典打底衫具有层次感，更能体现女性的柔美。



姓名：杨秋瑾

服装搭配及价格：棉
夹克 110元
打底衫和围巾 50元
打底裤 35元 靴子 80元 耳环 10元

点评：蓝紫色豹纹是本季大热单品，搭配时尚幻彩短外套，让潮女气质凸显。



姓名：贾玉

服装搭配及价格：外
套 130元
打底衫 25元
牛仔裤 30元
小跟鞋 35元
耳环 5元
发卡 9元

点评：收腰外套是经典款式，搭配具有时尚街头风的T恤和铅笔裤，体现高挑的身材，是年轻女孩休闲装的首选。



四天销售3000万元

紫荆山百货感恩节销售创新高

2009年的感恩节，经过装修调整后的紫荆山百货，以崭新的面貌呈现在消费者面前，短短四天，仅凭不足两万平方米的营业面积，创造了3000多万的销售业绩。商场内人山人海，摩肩接踵，部分货品全部卖空，工作人员填写购物小票写到手指抽筋，购物券、礼品、停车位全线告急。

消费者手持感恩礼券忙购物

商场内，到处都是热情洋溢的顾客，在刚刚加宽的通道上，站满了挤不进专柜的顾客，他们几乎每一个人手里都拿了厚厚的一沓感恩礼券。“从顾客的购物热情上看，我们这次调整还是成功的，他们手中厚厚的感恩礼券，表现了对紫荆山百货的信任，有了消费者们的关心和支持，今后我们的工作也就更有劲了。”商场的负责人说。

“听说紫荆山百货最近正在搞感恩节的促销活动，今天特意来看看，品牌确实比以前多了，而且促销力度也不小，500顶1100花，怪划算的，有时间明天再来。”一位刚买过商品的消费者说道。

品牌厂商忙调货

销售现场，品牌厂商们也穿梭在拥挤的顾客当中。“协助销售、调配货品，销售的火爆场面和销货速度，虽然让他们应接不暇，但从他们的表情上看，还是非常满意的。通过这次活动，不但巩固了我们之间的合作关系，也提高了他们对紫荆山百货的信心，相信接下来的合作会越来越融洽。”营业部的一位工作人员说道。

集团内兄弟店铺热捧

在“感恩季”的四天里，最苦最累的就是紫百的员工们，他们四天自发的全员上岗。一线的营业员忙碌中仍然不忘“四个一服务”，二线机关所有的人员全部下到卖场，引导顾客，介绍品牌，公司高层一遍又一遍巡视在卖场，询问销售情况。“从老总到我们一线的营业员，大家都在忙，看到那么多的顾客排队购买商品，连吃饭的时间我们都忘了。”一位营业员说。

全体员工一线奋战

在“感恩季”的四天里，最苦最累的就是紫百的员工们，他们四天自发的全员上岗。一线的营业员忙碌中仍然不忘“四个一服务”，二线机关所有的人员全部下到卖场，引导顾客，介绍品牌，公司高层一遍又一遍巡视在卖场，询问销售情况。“从老总到我们一线的营业员，大家都在忙，看到那么多的顾客排队购买商品，连吃饭的时间我们都忘了。”一位营业员说。

冯刘克