

即日起至7月31日,凡固话尾号、手机尾号、车牌尾号、身份证尾号为61或8的读者,144元订一份全年《郑州晚报》,将可能获得61倍或8倍的惊喜。咨询电话:67659999

创刊·改版季 每年五、六、七
创刊61年 改版8年

郑州晚报
B23
第一消费

2010年7月9日 星期五 主编 宋从平 编辑 熊维维 校对 王阳 版式 陶萍

通过“第一消费”与美容机构面对面
121位读者报名,43人已完成体验

20家美容机构,本周邀您继续体验

“我想做个补水,能参加你们的体验活动吗?”“什么时候体验?”……

自7月2日,第一消费“美丽免费体验活动”推出以来,到昨日下午记者截稿时,共有121位爱美读者报名参加。而经过上周的信息刊登,又有十家新的美容机构加入本次活动,本报消费部经过多重筛选,最终确定了20家美丽体验机构,诚邀您的参与。



本报消费部工作人员为读者发放免费体验卡

体验活动吸引人 体验者感受真切

通过了解体验者的需求,个人时间安排情况,以及美容院所提供的服务项目,有43位读者分别到伊美、李双双、芙蓉缘、屈小丽、蕾丽尔、皇媛名尊、克利缇娜、百莲凯、蒙妮坦、澜琦雅闻等美容机构做了免费体验。

补水、美白、养生、电波拉皮,虽然只是一次体验,但这些体验者均不同程度感受到了前后的变化效果。“现在做完面膜已经两天了,但感觉皮肤还是挺水的。”昨日,在芙蓉缘做完补水的赵爽告诉记者她的体验感受。

这次免费体验的读者中有十余位是第一次

进美容院,除了对美容院的服务、环境以及效果有了切身感受外,自身皮肤的变化,也让她们对美容院有了新的认识。“以前总觉得美容院收费高,有陷阱,不敢进去,此次体验让我重新认识了美容院。”体验者巫小姐说。

美容机构各显神通 商家热议体验活动

圣荷胸部经络疏通、瘦身纤体塑身、夏威夷极致冰疗、ERF电波拉皮……参加本次免费体验的美容机构,纷纷亮出自己的特色和绝活。

伊美SPA国际美颜美体会馆馆长刘美在谈到本次体验活动时表示,它将让更多市民了解

我们伊美,也让我们通过媒体更加主动地走到消费者的面前,接受他们的监督。

而在李双双国际美容美体连锁机构董事长李双双看来,美容行业就应该多参与到这种与消费者互动的活动中来,让消费者感受到美丽可以如此简单的获得,从而主动追求美丽。

蕾丽尔科技美颜SPA会所红旗路旗舰店总经理王颜评价这次活动时表示,这也是各美容诚信品牌实力的体现,只有真正诚信的美容机构,才有自信参与此次活动,让消费者们对美容产品及服务进行监督。 晚报记者 熊维维/文 赵楠/图

免费体验信息

经过上周的信息刊登,又有新的美容机构加入本次活动,本报消费部经过多重筛选,本周确定如下这些提供体验活动的美丽机构,相信他们一定会为您的皮肤带来惊喜!

赶快拨打热线电话67655272、13703867082来报名,美丽使者体验之旅即将启动。

体验机构

芙蓉美颜
伊美
澜琦雅闻
李双双
芙蓉缘
美丽田园
正婷
藤黛薰香
京都薇薇
玛格丽娅
品味女人
意境·东方
蕾丽尔
妮顿丝
虎珂
皇媛名尊
克利缇娜
百莲凯
金色丽人
温可馨

体验项目

印度皇室宫廷理疗蜜月天堂(价值1280元)或泰国兰娜公主全身SPA减压(价值698元)或法国MTS幻时青春驻颜护理(价值798元)到店体验均另送精美礼品和冰疗精华护理5次

泰国圣荷胸部经络疏通3次(价值1194元)或香港瘦身纤体塑身3次(价值980元)或面部护理3次(价值980元)

高保湿锁水面部护理1次(价值320元)

夏威夷极致冰疗1次(价值268元)或夏娃蜜语(腹腔净化)1次(价值388元)或芳香纤体(价值298元)

皇室养生SPA项目及皇室经典面护各1次(价值1688元)

细胞修复综合疗法或SPM修颜紧致护理1次(价值480元)

面部夏威夷防晒护理1次(价值380元)及身体香薰排毒护理1次(价值360元)

藤黛玉能量经络养生1次(价值300元)或妮珂美白再生护肤1次(价值190元)或浪漫玫瑰SPA水疗1次(价值490元)

减肥或丰胸1次(价值500元)

玛格丽娅瘦身3次(价值200元),日本阿伴瘦脸1次(价值298元)

面部刮痧1次(价值298元),美乳养生1次(价值380元),面部补水1次(价值260元),全身经络疏通1次(价值398元),透穴经络疏通3次(价值980元)

(男士美容)先进设备检测亚健康诊疗2次、运用专业SPA按摩手法芳香开背1次(价值980元)

价值2392元的体验大礼包(“黑脸娃娃”柔肤镭射或RF射频电波拉皮1次,LPG脂肪雕塑或无针电塑提升1次,专业细胞检测师“亚健康血像检测”养生调理2次,量子全息科技养生“经络疏通、细胞净化”护理1次)

除痘体验1次(价值480元)或全身淋巴排毒1次(价值680元)

基因美容1次

夏威夷火山能量养生、埃及艳后活血美肤、阿稣吠陀星空冥想,公主美白玉肌任选一

免费护理1次(价值300元~800元,视皮肤状况定)

价值380元皮肤护理

晒后修复1次

肚皮舞或爵士舞5次(价值300元)

美容机构优惠信息

伊美

300元可办理原价1300元的年卡

李双双

100元当1000元办卡(身体、护肤项目)

正婷

办卡享受七折

蕾丽尔

四大金牌项目,六折酬宾

百莲凯

38元体验380元的护肤

皇媛名尊

异域SPA一折体验;原价578元的暹罗皇家古方减压疗法,特价58元;原价789元的埃及艳后活血美肤疗法,特价78元;另推出88元可体验西班牙贵族女郎“活筋经”疗程

美丽田园

198元即可享受价值680元的活细胞冰波疗法和身体放松按摩

贝黎诗

焕彩透白全效护理,海洋冰鲜焕彩护理均六折优惠

美之秀

祛斑八折

持本报本版前住可享受

时尚资讯

郭峰眼镜新品系列活动在郑举行

音乐人郭峰出席,还有2011年眼镜流行趋势发布

7月5日下午,郑州宝视达眼镜德化街店被人群围得水泄不通。在这里,一场由郑州诚益主办、宝视达眼镜协办的“与郭峰同行 让世界充满爱的色彩”主题系列活动开幕,明星郭峰作为郭峰眼镜的股东来到活动现场,并与消费者合影留念。 晚报记者 谢宽

与“峰”见面 星光闪耀

一首《让世界充满爱》传唱大江南北,这首歌曲作者就是郭峰。虽然郭峰的出场时间安排在下午2点30左右,可是大部分的热心群众中午1点多就到场了。记者在现场看到,郭峰依旧留着人们印象深刻的披肩金色长发,带着深色眼镜,与消费者合影时面带微笑,引起了现场粉丝们的一阵阵骚动。

而郭峰成为郭峰眼镜品牌的代言人,用该活动的负责人的话说,是“天作之合”,“只有郭峰那种经过岁月沉淀的先锋音乐人,才能够真正体现郭峰眼镜品牌的价值与品牌的内涵。”

在活动现场,该负责人还表示,郭峰出席拉开“与郭峰同行 让世界充满爱的色彩”主题活动的序幕,这预示着郭峰眼镜系列产品,将在2010年的市场中崭露头角,与郭峰一起星光闪耀。

新品走秀 “峰”情万种

2011年,眼镜会有怎样的风情?2011年,眼镜行业流行怎样的风潮?戴什么样的眼镜才更流行、更时尚、更有品位?在郭峰眼镜2011年流行趋势发布会,给与了眼镜流行趋势的答案。

据了解,在发布会上,郭峰眼镜展示了“峰情万种”、“与峰共舞”、“峰华正茂”、“白边魔镜随意换腿系列”等四种风格迥异的主题眼镜系列。峰情万种:目标人群为青春少年,以缤纷的色彩诠释青少年青春绚丽的人生,多变而活泼的造型,演绎绚丽多彩人生;与峰共舞:目标人群为音乐爱好者,体现为音乐眼镜,与品牌代言人郭峰共舞的创意;峰华正茂:目标人群为青年,体现为青春焕发、风采动人,和才华横溢的创意。

除此之外,专利产品白边魔镜随意换腿系



郭峰与歌迷合影

列共有古典、现代、青春、线条4种风格腿部可以随时随心更换,体验佩戴多种款式眼镜乐趣,而且相比更换整幅眼镜其成本大大降低。

据悉,本次活动包括2010郭峰眼镜全国经销商高峰论坛、郭峰眼镜重点客户座谈会、郭峰眼镜企业管理研讨会等方面的内容。一位业内人士谈到活动时评价道:“有了正确的发展方向,有了相互信任的合作伙伴,有了完美的形象大使,再加上娴熟的市场经营方法,郭峰眼镜必定会成为业内品牌成功合作的典范。”

天成珠宝金纯情更浓

将推出宝宝、情侣、礼品、婚庆和福寿系列黄金精品

2010年黄金饰品在珠宝首饰市场中依然占据优势,黄金首饰市场持续升温,往年黄金新品一般赶在年底消费旺季时才上市,而今年黄金新品发布大大提前。黄金饰品不断推陈出新,有些还未上市,就已经接受预定。日前,为满足中原市场的需求,天成珠宝即将推出黄金的系列精品,有宝宝系列、情侣系列、礼品系列、婚庆和福寿系列等。

“有没有专门纪念虎年出生的儿童饰品?孩子已经出生两个多月了,希望在孩子百日的时候,能够送给他一款可爱的专属他的黄金。”刘先生在孩子还没出生的时候就往金店打电话咨询。

据了解,今年出生的虎宝宝非常多,父母更希望用黄金铭记孩子的生日,庇佑虎宝宝一生健康幸福,天成珠宝即将推出针对虎宝宝的纪念黄金饰品,以传达对新生宝宝的无限祝福。

黄金饰品一直以传统款式为主,很少有专门为年轻白领推出的时尚黄金,针对这一问题,天成珠宝筹备打算推出情侣系列黄金及针对白领的时尚精品黄金。

晶石和黄金都是从地下开采出来的宝石,都有深厚的底蕴,晶石五颜六色,以黄金为底色搭配,非常漂亮。随着黄金加工工艺的发展,款式也越来越时尚,市民们都期待着天成的黄金系列饰品。 王进营