

同是心脑血管病 遭遇却不同

幸福

李大妈两年前查出患有冠心病,有时候心就像被人用手挤着一样疼,还经常头晕,气短,血压也高。儿子知道后,就给她买了蒙药冠心七味胶囊,吃了3个多月,血压平稳多了,没住过一天院,

没遭过一天罪,冠心病好了;现在的李大妈没事逛逛公园、跳跳舞、爬爬山、出门旅游,和正常人没啥两样。儿子媳妇孝顺,街坊邻里羡慕,老太太日子过得舒坦、越活越年轻。

平淡

葛大爷患有高血压和心绞痛快20年,血压最高时能到200,气短,心跳快,胸闷得睡不着觉,头晕得厉害,浑身没劲,长年服用的西药有5种之多,效果都不彻底,经常反复。后来才吃冠心七味胶囊,两个多月,有

些并发症控制住了,有些改善了,虽然还得继续吃药但不遭罪。腿脚有劲,和老伴儿一起遛弯儿、买菜、做饭,日子过得很平淡,葛大爷逢人便说,要是早一天吃这个冠心七味胶囊,说不定病早就好了。

遭罪

张大爷得高血压、高血脂、高黏血症10多年,是典型的“三高”老病号,一直靠西药维持。直到去年突发脑溢血,住院手术后,虽然保住了命,但落下了半身不遂的毛病,遭了大罪。现在手术过去4年半了,意识还比较模糊,左半身基本上没有知觉,吃喝拉撒全在床上,一天到晚离不开人,家人看着揪心,邻居见了心疼。蒙药冠心七味胶囊所含的“赫依都总黄酮”可以清除血液的垃圾、毒素、降血脂、降低血液粘度,增加血动力,恢复血液正常循环。同时还具有软化血管的功能。它通过恢复毛细血管的柔韧性,使硬化的毛细血管恢复生机。同时可高效逆转由于血液垃圾

引起的血管细胞凋亡,缓解血管平滑肌痉挛,消除纤维化和增殖,软化动脉,恢复血管弹性。消除血液的浓、凝、稠、聚状态,改善微循环,从根本上防治冠心病的发生。“赫依都总黄酮”可以清除血液中垃圾,使血液保持鲜红、清澈、流畅。疏通血管,恢复血氧供应,增强心脏功能,使血液流动流畅,保护血管健康,使冠心病不再反复。为庆祝冠心七味胶囊上市五周年,特举行买3盒赠1盒(原品)并赠价值98元的强心卡;买5盒赠2盒(原品)并赠价值388元的纳米磁疗枕。打进电话有惊喜! 康复热线:4000063667。郑州:0371-60599299,洛阳:0379-63224810。

冠心七味胶囊指定销售地址:

郑州:怀仁堂大药房(黄河路服装市场东侧)、泰隆大药房(碧沙岗艺术宫东门)、洛阳:百草大药房(金谷园路中段原四院北侧),三门峡:百货大楼医药专柜。

女性年过35岁,会发现皮肤逐渐失去弹性与光泽,皮肤衰老问题日益明显。很多女性都知道这样的问题是源自于肌肤中胶原蛋白的流失。那你是否知道,人到中年,流失胶原蛋白的不仅仅是人的皮肤,骨骼也会流失骨胶原?骨骼健康除了大家都已经熟知的补钙之外,是不是还需要应对骨胶原流失这一问题呢?我们该如何应对呢?

近日,素以支持广大消费者骨骼健康为使命的全球钙制剂领先品牌“钙尔奇”举办了一场名为“强韧主张 成就‘金’彩人生”的主题活动,对话著名骨骼健康专家暨上海交通大学附属第一人民医院副主任医师游利女士,揭开骨骼健康新趋势,将健康骨骼的秘密娓娓道来。

强韧主张 成就“金”彩人生

金钙尔奇引领骨骼健康强韧新趋势

1/3 骨胶原+2/3 钙盐,健康骨骼强+韧

如今,大家对骨骼健康已有了一定的认识,都知道通过补钙来应对随着年龄的增长出现的腰背酸痛、容易抽筋等现象。游利医生指出:最新科学研究发现,骨骼的2/3为钙盐,而另1/3则是骨胶原。钙是骨质的基础,使骨骼强健;而骨胶原分布在人

体的肌腱、关节连接的软骨组织和结缔组织中,具有高度抗张能力,是决定骨骼、软骨、肌腱等组织富有弹性和韧性的关键成分。钙盐与骨胶原,两者相辅相成,才能让我们拥有兼具强度与韧度的骨骼,享有“金”彩的健康人生!

韧骨元素,引领骨骼强韧新趋势

35岁前后,人体骨量就会达到峰值随后逐渐走下坡路。此时,不仅体内的钙质“支出”大于“收入”,骨胶原也开始加速流失。游医生比喻道:“我们往往觉得骨头‘硬’是关键,但至硬则脆。就好比陶瓷和钢尺:陶瓷看似硬,但易折易碎;一把钢尺却能弯而不折,折而不断。这就是‘韧’的重要,也是骨胶原的重要作用。骨骼失去骨胶原的支持,骨结构变得脆弱,进而引发骨质疏松、骨折等一系列骨骼疾病。”

那么,怎样才能让骨骼又强又韧呢?游利医生针对“强韧”的骨骼给出了专业的看法:“除了大家耳熟能详的‘补钙、运动、

晒太阳’之外,同时也需要补充一些‘韧骨’元素,例如镁、锌、铜和锰等。这些微量元素对骨骼合成骨胶原起到了关键性的作用,帮助骨骼保持强韧,这也是骨骼健康的新趋势。”

全球钙补充剂领先品牌钙尔奇家族的新成员——“金钙尔奇”升级配方,除了保留高浓度钙和维生素D3的优势配方之外,更添加了镁、锌、锰、铜所组成的韧骨精华,在充足补钙的同时,帮助促进骨胶原的形成,同时应对钙与骨胶原的流失,让骨骼真正做到“强加韧”,也让生活因“强韧”而“金”彩!

鹏云

弱化价格战比拼“用户黏性” 明天,苏宁打响今年首场双线联动促销战

建行等6大银行助力苏宁五一线上线下“0元购物”

线下体验线上购物 “4·18”双线联动促销抢先启动

进入4月,各商家都将进行大促销,不过,商家促销尤其是电商巨头已逐渐弱化价格效应。中国电子商会副秘书长陆刃波认为,像以创维、长虹为代表的家电制造企业,五一促销手段不仅停留在价格层面,而是将促销重点放在提升“用户黏性”上。

进入4月以来,苏宁易购更是动作频频,特别是4月初,苏宁易购在已经将红孩子母婴正式并入苏宁易购平台,与缤购网一起成为苏宁易购的主要频道之一,其近千万的优质会员也同步到

苏宁易购的会员系统中,整体会员数达到3000万;红孩子70%的女性用户结构,将中和苏宁易购以男性为主的会员体系,实现用户的消费习惯互补。同时,融合后的红孩子母婴频道和缤购美妆频道,将在母婴和美妆垂直领域,给予苏宁易购用户更专业、更全面的产品服务。

从4月18日起,苏宁将启动线上线下联合促销。“生活电器及3C配件买多少返多少,这样的促销以前只在线上做过,在线下还是首次。”钱成建指出,在今年年初,苏宁正式发布

了云商新模式。云商是全面整合商品、供应链、市场、物流、售后、IT服务等多种资源的“店商+电商+零售服务商”的模式,着力打造商品采购与经营平台以及电子商务和实体店两大开放平台。

苏宁将在4月18日~21日,整合苏宁易购和全国1700家实体店,双线发力,联合出击。充分发挥云商模式的优势,整合大品牌战略合作及大单产品采购的资源,全力冲刺双线增长100%的目标。

双线出击五一促销第一波

“4·18”双线促销冲刺增长100%的目标

今年2月,苏宁提出“云商”模式后,通过流程再造、平台整合等一系列举措,双线模式融合取得了阶段性进展。

苏宁通过融合虚拟实体,全面提升消费者购物体验,通过深度挖掘消费者的用户体验需求,消费者不仅可以在苏宁易购上享受生活服务,还可以在苏宁店面进行现场体验。

“河南苏宁年初分别与三星、海尔、海信、惠而浦、众多一线品牌签订战略合作协议,在双线融合、产品规划、联合营销、供应链管理、终端服务提升等方面达成了多项共识。”据钱成建介绍,通过大规模采购的优势,确保双线价格竞争力;线上通过“0元购”囊括了1000多家品牌,覆盖生活电器、3C(电脑、数码、手机)、大家电(彩

电、冰洗、空调、厨卫)、OA办公影音、百货、日用品、母婴、化妆等近20个品类。

钱成建表示,此次线上“0元购”活动同去年不同,需提前参与易购的“青春不等待,疯抢特权”活动,拿到“0元购”特权方能参加这次活动;疯抢特权方法有三种:第一是4月18日0点前,在苏宁易购易付宝充值单笔满100元,即可获得0元购资格;第二是从今年1月1日到4月16日,在苏宁易购累计消费满500元,也可获得0元购资格;第三是只要在4月18日0点前使用苏宁易购手机客户端,购买任意一款实物商品支付成功后,即可获得活动资格。

从4月26日开始,河南苏宁将以郑州为核心启动五一大促第二波联动促销攻略行动,届

时,苏宁线下则以旗舰店集群为主,打造以二七广场店、棉纺路店为主的旗舰登顶、决战巅峰促销活动;在同样线下各门店操作“0元购”的活动基础上,再给两个旗舰店“满千返百、上不封顶”的大力度促销;同时,现在到门店也可以办理预充值活动,预充10元在4·18期间购传统家电单件满1000元即可当100元使用,还送鸡公山景区门票两张,再送一个电磁炉。

在“4·18”大规模促销期间,为了使消费者获得更多的优惠,苏宁还将整合建行、工行、中行、招行、农行、光大6大银行以及上游供应商资源,同时携手六大银行三零分期、节能补贴、品牌团购等活动,汇聚众多首销新品,投入超5000万促销让利资源,实现全线商品的让利。

消费需求集中爆发。与往年单纯拼价格不同的是,今年线上线下商家的五一促销时间上大大提前,而且更加重视研究、细分消费者的需求。在河南苏宁“4·18”双线联动暨五一促销攻略媒体通报会上,苏宁云商郑州地区管理中心总经理钱成建说,“线上线下融合联动”是今年苏宁五一促销的卖点。4月18日~5月12日,苏宁将通过“62银联补贴”、“三零分期”、“大品牌团购”、“节能补贴”、满千返百等多重举措,全面启动五一家电促销活动。

郑州晚报记者 樊无敌