

匠心谱写美时代,携手共创美生活

贵州茅台第三代专卖店三店同时亮相平顶山

□记者 张五阳 文/图

本报讯 匠心谱写美时代,携手共创美生活。12月9日,贵州茅台第三代专卖店(建设路店、示范区店、怡购城店)在平顶山三店同启,贵州茅台销售有限公司河南省区副经理李小弟,平顶山区域负责人吴亚平,平顶山市新诚信商贸有限公司董事长王永信、总经理王曦玄等及忠实茅粉参加了开业典礼。

美的升级,美的创新,带给消费者美的体验。茅台专卖店是展示茅台“美”形象的窗口、传播茅台文化的阵地、服务广大消费者的纽带。全方位升级后的贵州茅台第三代专卖店定义为“品牌形象店、文化展示店、品饮体验店、客户服务店”四店功能一体的综合性服务平台和重要窗口,将进一步聚焦打造文化场景、丰富文化体验,构建独特鲜明的茅台文化标识,为广大消费者提供全方位的高质量服务体验。

李小弟说,期待平顶山市新诚信商贸有限公司在把握新趋势、新群体、新场景、新零售、新产品“五个新”变化上抢占先机,让贵州茅台第三代专卖店伴随鹰城经济发展,鹰击长空、登高望远。

王永信表示,自1998年以来,作为贵州茅台专卖店的经营者,平顶山市新诚信商贸有限公司一直致力于为消费者提供高品质的产品和服务,秉承立在诚信、兴在创新、成在协作、赢在执行、乐在奉献的价值观,把最高效、最贴心、高质量的服务呈现给鹰城人民,为鹰城消费者提供正宗的茅台酒,让平顶山市民喝得放心、喝得舒心、喝得开心。

据了解,在开业现场茅台文化讲解员的带领下,嘉宾对贵州茅台第三代专卖店进行参观和指导。三家贵州茅台第三代专卖店厅堂内均无立柱,在店面设计上,贵州茅台第三代专卖店融入更多的茅台文化元素,门店整体设计更加简约大气,智能灯光,智能酒柜,一键启动,科技赋能,造型升级,处处充满“酿造高品质生活”的茅台文化理念,展柜呈现出的赤水河及酿酒文化充分展现出茅台五匠精神,平顶山市新诚信商贸有限公司还特别定制小茅机器人和现场嘉宾积极互动,让人感受科技魅力。

功能区域的设计对比以往有了全新的突破,在突出明星产品的同时,又兼顾了经典产品和新产品,把每一款产品的特色、内涵和价值清晰地呈现给消



开业剪彩现场

费者。茅粉可通过沉浸式体验购酒,聆听茅台故事、感悟茅台文化,感受传统文化与科技创新的融合。

平顶山市新诚信商贸有限公司将以贵州茅台第三代专卖店开业为契机,

认真走好茅台五线发展道路,全力以赴践行“五合”营销法,以“美时代美生活”为指导,坚持文化赋能,围绕“看、听、品、吃、礼”五字要义,高标准建设贵州茅台第三代专卖店,助力茅台高质量发展。

我市多家商场新模式发力“双12”

□记者 张五阳

本报讯 随着封控解除,我市各大商场迎来了“双12”。12月12日,记者从市场走访中了解到,今年商家们“双12”纷纷开启了新模式。多家商场活动与以往仅线下折扣活动不同,商场直播间、线上购物商城成了今年“双12”商场的新模式。

“今年我没逛商场,但是却逛了一圈商场的直播间。”市民陈女士说,她12月12日下午在中骏世界城的直播间抢了好几件“秒杀价”商品,其中一件衣服原价500多元,在直播间仅200多元。此外,她还去了丹尼斯百货网上商城,找到了很多限时折扣的商品,达到一定金额后与线下实体店一样,赠送了相对应的电子消费券。商场开直播,除了可以直接看上身效果,享受折扣价格外,最吸引她的还是当天就可以拿货。

据悉,我市中骏世界城、万达广场、苏宁、京东、丹尼斯百货等多家商场均开启网络销售模式。中骏世界城几乎每个节日节点都会开启促销直播间,而万达广场则将时间固定在每周三与周日。

中骏世界城有关人士介绍,在多重因素的影响下,商场更应该注重线上线下协同发展,提升顾客消费的便捷性,助力商户经营。

市新诚信商贸有限公司:购莴笋 助菜农

□记者 张五阳

本报讯 12月6日下午,平顶山市新诚信商贸有限公司董事长王永信一行人赶到宝丰县赵庄镇大韩村,出资购买菜农待销的10吨紫叶莴笋,“我们把所收购的莴笋,一部分发给自己公司员工,另一部分则赠予兴盾物业服务集团,再由他们分发给环卫工人。”王永信说。王永信告诉记者,市新诚信商贸有限公司一直关注公益活动,将继续切实履行企业的社会责任,纾民困、解民忧。

齐心协力谋发展 豫酒振兴谱新篇

豫酒振兴领导小组召开年度工作会议

□记者 张五阳

本报讯 12月9日,“豫酒振兴领导小组年度工作会议暨豫酒创新宣传启动仪式”在郑州市举行。豫酒品牌仰韶酒业、杜康控股、赊店老酒、宝丰酒业、五谷春酒业、寿酒集团、皇沟酒业、宋河酒业、贾湖酒业、蔡洪坊酒业、天明民权葡萄酒、金星啤酒等豫酒品牌负责人在河南省豫酒振兴领导小组办公室的组织下齐聚一堂,共同探讨豫酒振兴发展大计。

品质为基,文化为魂,品牌引

领,创新发展。据了解,此次豫酒振兴领导小组年度工作会议的内容是:总结与规划、“豫酒振兴”标识有奖征集。在此次年会中,宝丰酒业销售公司总经理张伟皓表示,宝丰酒业将在未来继续坚持“一清双品”战略,“深修内功”推进品牌、品质提升;稳中求进推进省内市场发展,以长线化思维推动省外市场商业和市场的成熟化建设。

其余各家酒类品牌有关负责人也作出总结与未来规划,表示将以此次年度会议为契机,锚定豫酒振

兴2025战略目标,下功夫进一步做大做强中国名酒品牌,为豫酒振兴和河南省经济发展,作出应有的贡献。

据了解,此次年度工作会议还同步开启了豫酒创新宣传启动仪式,在2022年12月10日至2023年1月31日,奖金10万元,征集豫酒整体宣传广告语与“豫酒振兴”标识,有兴趣的市民可以将作品发送至hnrbmj@126.com,并分别注明“豫酒整体形象宣传广告语”“豫酒振兴”专用标识征集”或“企业宣传广告语征集”字样。

“暖手宝”不合格率达65.1% 怎么使用才安全?

□记者 张五阳

本报讯 近日,国家市场监督管理总局发布的电热暖手器产品质量监督抽查结果显示,经过对全国13个省市流通领域126批次产品的抽查检测,发现不合格率竟然达到65.1%。电热暖手器又被消费者称为“暖手宝”或电热宝。随着气温降低,“暖手宝”成了很多市民的“刚需”,那么,到底什么样的“暖手宝”才安全?

12月11日,在市区繁荣街上的一家小超市内,记者发现有两款电热暖手器:插电加热无拉链款20元,插电加热拉链款25元。无拉链款构造比较简单,两侧是橡胶加绒布,一面有插电孔与排气孔;拉链款整体结构与无拉链款类似,但有类似口袋的结构,可以把手伸进取暖。这两种电热暖手器均可以达到一定温度后自动断电,记者仔细观察两款电热暖手器,发现上面只有简单的使用说明。

在市区建设路与劳动路交叉口附

近的一家数码商场内,记者发现几种小型无液体充电“暖手宝”。在使用上,只需要一根手机电源线即可充电加热,有自动断电保护功能,这种充电“暖手宝”比较小巧,造型多样,方便携带,售价从40元至100多元不等。

那么,到底哪一类的“暖手宝”才安全?记者就此问题咨询了市质量技术监督检验测试中心的高先生。据高先生介绍,目前市场在售的“暖手宝”有两大类型:无液体加热与有液体加热。一般来说,无液体加热的相对安全。一般容易出现情况的是直接插电的有液体加热类,有液体加热又分成三种不同加热方式:电热丝加热、电极加热、电热管加热。电热丝加热与电热管加热不与液体直接接触,相对比较安全,而电极加热则直接与液体接触,且工作时,内部液体是一直带电的。由于成本低,一般市场上销售较多的还是电极加热的“暖手宝”。

怎样才能辨别电极加热的“暖手宝”?高先生说,消费者选购时可用手

适当按压,如果里面是圆柱体,则为电极式;如果明显摸到一个网状物体,直径七八厘米的塑料线圈装置,那就是电热丝式;如果能摸到一块体积较大的U形、圆弧形管子的硬物则为电热管式,电热丝式和电热管式的“暖手宝”可放心选购。

“需要注意的是,假如购买的是电极式热水袋,一定不要一边充电一边使用。另外,消费者不要自行加水,以免内部压力过大膨胀炸裂。”高先生说,电极式热水袋由于直接加热液体,会产生气体膨胀,消费者最好不要自行放水或加水,以免继续使用时内部压力失衡,引起炸裂烫伤等危险。另外,由于电极式热水袋加热时内部带电,在加热结束后,一定要及时拔掉插头,不要一边加热一边使用,以免发生火灾或触电的危险。同时,购买电热热水袋后,第一次加热一定要计算一下加热时间,假如时间明显过长,则很有可能内部没有温控装置或损坏,造成无法自动断电,这样的电热热水袋最好不要使用。