

数码产品催热“后高考经济”

手机、平板电脑、笔记本电脑……家长纷纷犒劳孩子

□记者 张五阳

本报讯 近日,记者从我市多家数码产品店了解到,高考结束后,数码产品销售提速明显,不少家长为孩子“重金”购置手机、笔记本电脑和平板电脑,“后高考经济”明显升温。

6月10日下午,在市区光明路与曙光街交叉口一家商场的一楼,主营手机、电脑等数码产品的某专柜处,围着不少前来选购产品的学生与家长。

“我答应孩子考试完就给她买一部新手机,现在兑现承诺来了。”市民陈女士笑着说,女儿学习比较刻苦,不管考试成绩如何,先让女儿开心再说。几经挑选,陈女士为女儿购买了一部价格为3000元的手机。

该专柜的宋先生说,高考结束当天,进店顾客数量就比平时多了5倍以上。截至目前,该品牌数码产品销量比上月同期增长3倍以上,其中手机销量占总销量的40%。为了迎接高

考后的销售旺季,该品牌已经开启暑期优惠活动。“考生家长还是很舍得奖励孩子的,我们的新款高价数码产品销量很不错。”宋先生说。

在市区建设路与中兴路交叉口附近的一家数码产品综合店,张先生一次性为孩子拿下苹果手机、耳机和iPad等在内的“苹果设备全家桶”,消费近两万元。张先生说,孩子很早就相中这些设备了,孩子考试的状态很不错,考上大学的希望很大,提前犒劳一下,满足孩子的心愿。

“这几天忙坏了,顾客非常多。这几天,我们店手机销量遥遥领先其他产品,大部分是家长给孩子买的,仅苹果手机的出货量每天就保持在30部左右,苹果耳机、iPad,销量比平时多了5倍以上。”该店老板桑先生说,每年这个时候都是数码产品的销售旺季,今年整体好于去年同期,预计这种销售状态能持续至秋季开学前一周。

在市区建设路与劳动路交叉口附

近的电子时代广场,各类数码产品琳琅满目。王伟今年参加了高考,经过一番对比试用后,他拿下了一套超过1万元的索尼相机。

“相机有好几个用途,出去玩时可以拍照记录生活,也可以拍摄短视频。”王伟告诉记者,他打算利用相机拍摄短视频,锻炼自己的表达能力。

该数码产品专卖店经理李纳告诉记者,相机、镜头类数码产品属于高端商品,价格基本都在1万元以上,平时几乎不会降价,但高考结束后,为了刺激消费,厂家也开始了促销活动,价位对比之前降了不少。李纳说,最多一天卖出过8部相机。

记者走访了解到,该卖场多家数码产品专柜近期销量都有不小的提升,不少商家趁机将多件数码产品“打包”促销。

“我们把多件设备组合在一起,每件设备都有折扣,比平时便宜不少,这种‘套装’非常受欢迎。”李纳说。

设立服务点 备足消暑用品 新诚信商贸公司为鹰城考生助力

□记者 张五阳

本报讯 6月7日至8日,平顶山市新诚信商贸有限公司(以下简称新诚信商贸公司)在市二高考点外开展“茅台酱香 助力高考”志愿服务活动,以实际行动为考生和家长送去关怀与支持,其贴心的服务受到考生和家长的好评。

据了解,新诚信商贸公司组织公司员工在考点外设立了专属服务点,配备了充足的纯净水、休息座椅、风油精和扇子等,以方便考生和家长随时取用和休息。公司员工在人群中来回穿梭,主动向家长和考生分发纯净水,向考生送上祝福的话语。考生入场后,公司员工邀请考生家长在服务点休息等候,并与家长愉快交流,缓解其焦虑情绪。

该公司员工林先生告诉记者,此次志愿服务活动得到了家长、考生和考点工作人员的赞誉和认可,作为高考志愿者,他感到非常荣幸。

该公司有关负责人表示,公司秉持关爱社会、回馈社会的理念,积极参与公益活动,以实际行动履行了社会责任。

“论道”仙门山 奏响进行“曲”

第三届中国酒曲文化与科技大会成功举行

□记者 张五阳

本报讯 近日,记者从河南仰韶酒业集团获悉,由河南省白酒业转型发展领导小组指导,中国酒业协会主办,仰韶酒业集团承办,以“弘文化·传技艺·强品质”为主题的第三届中国酒曲文化与科技大会,在河南省三门峡市渑池县仙门山旅游景区召开。茅台、五粮液、泸州老窖、汾酒、习酒、西凤等知名白酒的技术能手与行业专家会聚于此,围绕制曲技艺共同奏响美酒进行“曲”。

曲是酒之骨,好曲出好酒。酒曲是酿酒过程中的核心要素,不仅启动和调控了复杂的生物化学反应,还赋予酒独特的风味和品质,是连接原粮与美酒之间的桥梁,也是连接美酒与消费者的独特纽带。此次酒曲文化与科技大会,来自多个白酒品牌的专家共同探讨和研究酒曲文化、酒曲标准及酒曲科技等话题,旨在提升中国白酒品质,推动中国白酒行业发展。

仰韶酒业集团党委书记、董事长侯建光在活动中说,中国酒曲文化与科技大会的举办,是传承弘扬古老酿造技艺、创新发展白酒工艺的重要实践,中国白酒行业精英会聚于此,必将推动中国酒曲品质的提升和工艺的创新,同时对仰韶酒业未来的发展和品牌的提升起到巨大的推动作用。

侯建光说,渑池县仰韶村遗址第四次考古发掘发布了重要考古成果,研究者在仰韶中晚期的彩陶小口尖底瓶里检测出中国早期的曲蘖和中国最早的谷物发酵酒,为“中国酒曲始于仰韶”提供了历史依据,这也是连续三届中国酒曲文化与科技大会都在仰韶召开的原因。



端午节 欢乐多

6月10日,在市区一家大型商场外,旱地龙舟吸引了不少小朋友。

当天是端午节,市区各大商场全力营造节日氛围,开启商品促销活动,既让市民开开心心过节,又促进“端午经济”升温。
本报记者 张五阳 摄

今年是宝丰酒业全国化战略的加速之年

名酒宝丰奔赴石家庄开创“财富冀遇”

□记者 张五阳

本报讯 6月12日,记者从宝丰酒业获悉,由宝丰酒业主办,华糖云商承办的“宝丰清香名酒财富推介会”当天在河北省石家庄市拉开帷幕。此次推介会以“名酒宝丰 财富冀遇”为主题,与河北省酒业同仁共同探讨酒业发展新趋势,共同寻找清香财富新机遇。与此同时,宝丰酒业第一家省外运营中心——宝丰酒业河北运营中心也将随之成立。

据了解,宝丰酒业开启全国化战略以来,已实现省内18个省辖市全覆盖、省外17个省份有分布的商业布局。宝丰酒业连续6年高速增长,品

牌价值突破316亿元,全国化市场格局正在稳步推进。此次推介会,宝丰酒业展示了丰富的产品。宝丰·国色清香(G系列)瞄准次高端商务及中产阶层以上消费需求,39度宝丰大肚高“质价比”大众盒装酒、宝丰酒·六代大曲、宝丰·传承高线光瓶酒等产品,以不同定位满足大众的消费升级需求。

据宝丰酒业销售公司总经理张伟皓介绍,河北省是传统清香消费大省,消费者对清香白酒认知度高,宝丰酒业将以推介会为契机,线上、线下相结合,全力拓展河北市场,将河北省定为宝丰酒品牌全国化的桥头堡。在线上,宝丰酒业将借助央视等媒体的影响力,提升品牌势能,并与抖音达人等

联手,通过达人探店、种草传播等方式,在抖音等平台上制造热度,拉近与消费者的距离,培育终端消费。在线下,宝丰酒业聚焦河北高铁、高速等强势资源,在石家庄高铁站、津哈高速双面跨线桥及河北省20余座核心高速收费站精准投放,放大品牌辐射效力,实现品牌与市场的深度融合,打造全国化市场样本。

张伟皓说,2024年是宝丰酒业全国化战略的加速之年,兼具“清香品类”和“名酒品牌”双向加持的宝丰酒,将秉持“诚信、优质、高效、共赢”的理念,构建以产品为核心,在共享、共建、共盈的道路上,与全国的合作伙伴携手前进。