

天气多变 三季服装同台争宠

时而艳阳高照,时而寒风萧瑟,近段时间,气温飘忽不定,早上市上的春装,在这个气温左右摇摆的春天里,显得格外尴尬。近日,记者走访多家商场、专卖店发现,服装呈现出“冬装暂未下架,春装全面上市,夏装零星开售”三季服装混搭销售的场景。

近日,记者在德百商场看到,颜色鲜艳、质感轻薄的春装已经成为各个品牌店的绝对主角,在少数品牌店内,无袖T恤、短裤等夏装也开始少量上架。尽管已经进入春季,但对于想

选购服装的市民来说,却依然纠结。市民李女士说:“现在春装价格不菲,可德州的春天很短,不到一个月气温就会升得很高,买下来的春装就不能穿了。”某品牌销售人员告诉记者,春装的销售黄金期一般在3、4月份,但是现在气温变化大,影响了春装的销售,所以现在店里开始铺货夏装。

低温天气让正当季的春装不受宠,却给过了季的秋冬服装添了一把火。一些商场都辟出专区进行冬装反季大促销,低至1至2折的亲民价格让许

多市民前来淘便宜。某商场销售人员介绍,“倒春寒”的天气再加上较低的折扣,让本来处于淡季的秋冬服饰销售走强。

变幻莫测的天气让人不知道如何穿衣,而一些精明的商家也有意模糊春装的概念,介于春夏装之间的“第五季”服装开始流行。所谓“第五季”服装,多数是袖子比夏装稍长比春装稍短,面料比夏装稍厚,春夏都能穿。例如一款中袖长款开襟T恤,可以热天配打底裤单穿,也可以外加一个小马夹,天气稍凉时穿,亦可以在

外面加一件稍厚的小西装外套保暖。

经营品牌服装多年的某代理商介绍,其实这一两年,服装混搭已成一种潮流,“第五季”概念,正好迎合了这一潮流。“天气变化无常,春夏混搭的服装又时尚又迎合天气。一推出就很受市民青睐。

一些服装代理商认为,由于下半年是服装销售旺季,今年肯定会出现给力的打折季,清库存动作会集中爆发,今年可能是近年来买衣服最便宜的一年。

摄影资讯



摄影魅力 定格瞬间

本报三月份举办的“绿城·百合花园”杯——汽车摄影大赛活动圆满落幕。靓丽车模,名品豪车,让前来参观车展的读者大饱眼福,三天车展时间里,共吸引百余名摄影爱好者前来拍摄。截至3月31日共收到影友提交作品近600幅,经评委组评议共评选出一等奖1幅(组),二等奖2幅,三等奖5幅,优秀奖8幅,奖品分别为同德体检提供的体检卡,富路车业提供的精美茶具,哈雷摩托提供的定制T恤,芦旭蔬菜提供的高级礼盒。获奖名单如下,感谢广大影友的关注与支持。

咨询电话:13405345939

- 18766001010
- 一等奖:李鸣晓(组照)
- 二等奖:赵书华 马非
- 三等奖:王辉 李飞 刘吉亮 杨大鹏 黄昏(网)
- 四等奖:周宪海 夏春霖 王衍 吴海洋 陈爽 陈勇超 李妍

唐人中心邮储银行VIP客户联谊会开幕

4月4日,唐人中心与邮储银行VIP客户联谊会,在唐人中心盛大举行。本次活动旨在让客户提前感受唐人中心的商业文化、氛围与内涵,了解唐人中心所提出的并正在打造的最成功的商业模式——城市综合体。推介唐人中心核心价值与五大主力产品。

本次活动分为“红酒与甜点品鉴”,“项目产品推介”,“幸运大抽奖”,“自由冷餐会”等部分。

活动日,唐人中心便以自己的热情和特色迎来了50名VIP客户,大家共聚一堂,感受唐人中心的高端生活氛围。唐人中心陈总表示:“客户是唐人中心进步的全部动力,倾心聆听客户的声音是我们的发展之本。我们非常重视与他们的有效沟通,像今天这样的活动,加强了我们与客户的互相了解,他们是我们唐人中心最大的一笔财富。”本次活动推介的产品包括:唐人时尚LOFT,购物中

心步行街旺铺,唐人金街临街旺铺,唐人豪宅,唐人中心5A级写字楼。

唐人中心作为世界上最为成功的商业模式——城市综合体,其最大优势在于实现了行业汇聚、资源共享、优势互补,全方位满足人们的物质与精神需求。所产生的强大商业辐射力和吸纳力,会有效带动客流、物流、信息流、资金流的全面汇集,成为引爆城市活力的商业爆点。五大产品组合在58万平

米内,有着统一规划,统一运营,综合提供商务、购物、休闲、餐饮等服务,成为主题化、一站式的城市超大综合体组合,引爆德州城市商业的核裂变。

唐人中心这样的商业配套组合,德州独有的城市综合体项目,这些都是最强的吸引力,投资这样的项目产品,价格公道,性价比很高。据悉,唐人近期将出新品,时尚LOFT及购物中心步行街,敬请期待!

雪佛兰移动车展今日上演 九位钢铁伙伴圆您变形金刚梦

4月11日,备受瞩目的雪佛兰大型移动展厅正式登陆德州大剧院,“热爱我的热爱”主题口号继续在新春伊始的中华大地回响,为全国的车迷朋友带来金蛇年的第一道雪佛兰视觉盛宴。

全系车型震撼登场 购车巨惠获好礼

经过百年磨砺,雪佛兰拥有了全明星家族的荣耀:由国际巨星代言的全球中高级旗舰轿车迈锐宝,传奇性能跑车大黄蜂科迈罗,都市力量SUV全新科帕奇,“新生代性能中级车”科鲁兹,还有全方位舒适型中级车新景程,新生代越级性能小车爱唯欧和“全民理想家轿”

新赛欧。此次外展雪佛兰旗下的全系车型将悉数亮相,全方位展现雪佛兰值得信赖、自信睿智、乐于表现、年轻活力的品牌个性,令观众一睹雪佛兰车的国际品质。

除了全系车型登场带来的视觉冲击以外,移动展厅现场更带来丰富的购车优惠,以回馈消费者的热爱与支持。

1元钱开走创酷

雪佛兰天猫活动召集

雪佛兰创酷即将上市了,参加微信有价格竞猜,即可获得精美礼品一份,更有机会获得3D彩票。摇一摇活动雪佛兰创酷TRAX是面向城市新青年打造的新生代城市

SUV,传承了雪佛兰SUV的精髓,以纯正美式SUV血统展现了肌肉车的设计风格 and 硬朗动感的新生代变形金刚形象,同时还融合了时下最前端科技,搭载1.4T涡轮增压引擎与智能四驱系统,以及雪佛兰MyLink智能车载互联系统,以创造性的思维,为新生代年轻人提供更个性、更多元化、更富乐趣的生活方式。

今天,1元能做什么?坐一趟地铁?坐一趟公车?NO。甚至不能买一注双色球……1元可能真的不能做什么。但是只要您登陆天猫雪佛兰旗舰店首页,我们将会为您提供一站式的O2O电商体验:一个机会,1元开走变形金刚,1元可以让



你去北京,还能跟郭采洁和柯震东见面!1元更可以让你开走一辆创酷TRAX!

随着一二线城市市场日渐饱和,三四线城市已成为各大厂商必争的兵家重地。事实上,为了能够更好地开拓三四线城市市场,雪佛兰不仅积极着手渠道下沉,同时还根据三四线城市的消费特点推出了一些特色区域营销活动,其中“热爱我的热爱”雪佛兰移动展厅巡展活动正是典型代表。

在全国登陆的雪佛兰移动展厅,创造了与当地消费者进行面对面交流的机会,以丰富的互动形式为消费者带来最真实的品牌体验,充分体验雪佛兰品牌所秉承的“年轻活力、自信表现”的品牌个性,更将对市场销售和品牌建设起到直接的促进作用。

德州通宇雪佛兰4S店
销售电话:0534-2727666
德州鸿润雪佛兰4S店
销售电话:0534-2784888

德州制冷代表企业亮相世界制冷展

“这里是德州亚太集团……”4月9日,在2014年第二十五届国际制冷展上,带着德州字眼的德州本土中央空调企业齐聚北京,向来自世界各地的观众推介自己的创新产品。正如本届展会的主题“创新绿色发展激发市场活力”,各参展企业纷纷推出自己的“低碳环保、洁净空气”的新产品。

展会上,德州代表企业亚太集团与国际一流品牌格力、美的、海尔、三菱重工空调等同台亮相。低碳节能、清洁空气成为现场高频词,与之相关的新技术空气净化家用空调、空气净化系统进入建筑节能环节呼声高涨……

“作为咱们德州的代表企业,我们的节能净化中央空调,降膜式中央空调作为重点推介产品亮相本次展会。”亚太集团总经理

王绪钦介绍,具有空气净化功能的低碳节能产品,势必成为未来市场的主流选择。

作为有着20年中央空调制造德州本土品牌企业,亚太集团十分注重技术创新。近年来,每年在技术研发上,都能获得数十项国家专利,并多次参加国际国内制冷展。亚太集团与荷兰阿波罗公司合作研发生产的核级过滤器、超高效过滤器等产品,已销往欧洲及世界多个国家,成为欧洲在亚洲设立的最大的过滤器设备生产基地。

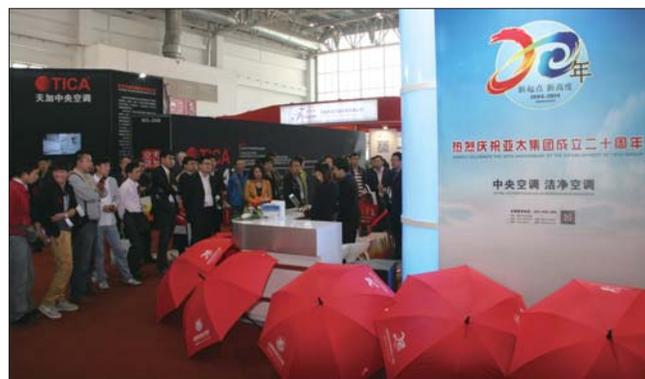
亚太集团承载着德州中央空调龙头企业创新发展的使命,在展会上推出符合国家产业政策发展方向的节能环保型产品,如变频降膜式地源热泵机组、微通道降膜式风冷冷水机组等。产品达到或超过国家二级能效标准,广

泛应用于酒店、商场、住宅、医院等场所。

展会期间,主办方还举办了内容丰富的主题论坛、专题研讨会,对社会热点关注的房地产、食品安全等领域的国家政策导向、行业技术创新进展和发展方向进行解读。

王绪钦认为,展会主题内容拓展得如此宽泛,也是在引导企业除关注产品本身外,更应该多关心行业以外的社会责任担当。例如,在发达国家,将室内空气治理系统作为房屋标配,是房屋验收标准,住宅通风系统已与建筑物融为一体,成为不可缺少的重要组成部分。

再比如,雾霾天气的频频侵袭,让越来越多的城市居民认识到空气质量对人体健康的重要性。随着经济不断发展和人



展会现场。

们生活水平的提高,对洁净空气的需求,成为回归到人类宜居生存本真的最基本需求,这就需要企业在技术创新上不断突破,降低能耗,力求低碳环

保,同时对空气净化技术进行升级,以适应人和需求,从而成为企业未来扩展市场空间的突破口。

(王金强)