



百元体验风靡明星圈的45分钟局部瘦身法

# 初秋打响窈窕身材保卫战

## —读者看过来—

吃穿住用行，优惠享不停！每周五“都市消费读者体验惠”专版，我们将牵头各行各业讲诚信、口碑好的大小商家，陆续推出一系列针对读者的超值体验和特惠活动，让您轻松坐享品质与实惠，体验“鱼与熊掌兼得”之妙！敬请关注。

## —商家征集令—

想让更多的消费者走进您精心打造的店面，体验您引以为豪的商品和服务吗？只要你推出的体验价足具诱惑力，我们将带给你足够的人气！

栏目热线：0531-85196380

### ○相关链接

#### 秋天不减肥 四季徒伤悲

很多人误以为夏季才需要减肥，而忽视了秋天这个最容易肉上身的季节。殊不知，夏天由于衣着单薄，身体的一切信号都在我们的“密切监控”下，而秋天由于天气宜人，人们的食欲会从夏日的低迷状态恢复过来，加之睡眠多，排汗少，身体消耗的热量自然也会减少。此外，为了迎接冬天的到来，身体还会主动地储存一定比例的脂肪，以达到御寒的目的，而日渐增厚的衣物，让你难以察觉肉的滋生，稍不注意，体重就会暴增，也就是人们常说的“贴秋膘”。因此秋季更应该注重减肥，不要等到秋冬季过完才发现“一夜回到解放前”，那就太悲催啦！

□晓霞

“减肥没有那么容易，每块肥肉都有它的脾气……”大概每个渴望拥有窈窕身材的“女汉子”都想知道，有不用运动、不用节食、不用服药、立竿见影的科学减肥方式吗？答案是——YES！本期，曾经为一大批明星成功瘦身立下汗马功劳的张玉珊修身堂，向本刊读者推出超值体验价，无论是想甩掉“蝴蝶袖”、“游泳圈”的女士，还是想摆脱“啤酒肚”的男士，只需45分钟就可以获得一次“明星式”健康瘦身新体验！机会难得，别让减肥停留在口号上，试一次，就知道是不是你想要的！

### 本期“惠”体验

本期“读者体验惠”的体验商家张玉珊修身堂，体验项目是局部手法瘦身or局部爆脂瘦身。持本版到店即可享以下优惠体验。

体验热线：85196380 86013333 88904444



#### 体验项目

#### 局部手法瘦身

针对想瘦的部位，配合张玉珊专有的纤体产品和按摩手法，刺激细胞的新陈代谢，改善橘皮组织、水肿现象，起到溶脂、消脂的效果，加速局部脂肪代谢快速达到S曲线。

适合人群：局部脂肪偏硬的人群，建议使用手法瘦身。



**原价：380元  
体验价：98元  
体验时间：45分钟**

#### 体验项目

#### 局部爆脂瘦身

利用空穴震破脂肪仪，聚焦强波高速震动所产生大量的冲击力，直达并“爆破”深层脂肪团，不经手术而达到减脂的真正功效，而且不易反弹。

适合人群：局部脂肪偏软的人群，可以直接使用爆脂瘦身法。



**原价：680元  
体验价：118元  
体验时间：45分钟**

### 体验店家秀



张玉珊修身堂



张玉珊修身堂是香港高端专业的纤体美容机构，于2000年7月由张玉珊博士创办，成立至今，一直坚守“健康为本”的理念，目前已在北京、上海、深圳及杭州等地开设尊贵旗舰店，并于温哥华设立中心，可望不久将来能把“健康为本”的讯息带往全球每个角落。如今，修身堂已授权山东银座健身发展有限公司在国内建立合法加盟品牌店——“张玉珊修身堂纤美店”（索菲特店、和谐广场店），并于2011年9月份首次落户济南，为更多泉城时尚女性度身打造个人化的纤体、美容服务，让更多着重健康、渴望拥有优美体态的人士梦想成真。

### 她们信赖张玉珊

曾为张玉珊修身堂代言的明星代表：朱茵、那英、袁咏仪、何超仪、孟广美、林熙蕾、恬妞、乐基儿、谢婷婷、TWINS等。

● 张玉珊修身堂索菲特店：  
泺源大街66号索菲特大酒店东裙楼F8  
TEL:86013333

● 张玉珊修身堂和谐广场店：  
经十路与纬十二路交汇处和谐广场F7  
TEL:88904444

齐鲁晚报  
都市消费

D05  
2013.8.23 星期五

## 香港时尚购物展昨在青岛开展

市民享受缤纷购物乐趣 更多香港品牌落户青岛

为期五天的(8月22日-26日)的香港时尚购物展昨天在青岛国际会展中心拉开帷幕，本次购物展由香港贸易发展局和青岛市商务局联合主办，220家港商参与，350多个香港品牌供市民选购，从开幕现场庞大的客流不难看出，青岛市民对港货的热衷，当天的现场活动更是让青岛市民体验港式的购物乐趣和潮流文化。

香港贸发局总裁林天福在开幕典礼上表示，青岛不但是山东省的主要城市，更是中国东部沿海重要的经济、交通和文化中心，也是世界知名的旅游度假胜地。此外，青岛消费人口多而且购买能力较强，零售额按照年增长逾百分之十，潜在很大的市场商机。本次购物展不单只是一项购物选择特多的消费

## 曼可顿“怪兽大学” 限量系列新装登场

“曼可顿”品牌自诞生以来，一直专注于为广大消费者提供松软、新鲜、营养的高品质烘焙食品，是中国烘焙行业的领导品牌。近日曼可顿特别邀请北美热映的《怪兽大学2》中的大眼仔和毛怪，作为2013年限量品美味方和经典馅包的主角。其中以松软面包搭配饱腹大颗珍选果粒/巧克力豆的“美味方”，是曼可顿最经典的休闲面包之一。不论作早餐还是餐后甜点，都足以带给你满口香浓和满足。而价格实惠、用料足的馅包，松软包胚包裹多种丰富经典的馅料，也深受大众喜爱。人气面包加上谐趣可爱的大眼仔和毛怪的卡通形象，上市不久即引发抢购热潮。该系列面包正于华北的各大超市/卖场限量发售，超值促销、缤纷抽奖等活动也在同场加映中。



## 店面升级 海参巨惠

位于共青团路88号的威海海参店，成立于2006年，威海海参店始终秉承为顾客着想、为客户负责、为公司名誉而奋斗的理念，不断发展壮大，经过七年多的努力发展，在济南海参界立足并拥有了一定地位，并获得多方认可。目前该店已升格为威海一心爱海参济南办事处、烟台康寿源水产公司济南办事处。

为了回报新老客户多年来对威海海参店的支持，该店决定自8月16日至9月16日举办升级巨惠、海参批发、购物有礼活动。威海海参店所有海参均为胶东野生活参，具备极品海参的品质，为食补食疗上品，也是济南目前敢把承诺书贴上墙的海参店。

地址：共青团路88-3号(济南市第一高楼对面)

咨询热线：

86911918 13225419998

## 唯品会整体盈利能力稳步攀升 发展态势乐观

唯品会(纽交所证券代码NYSE:VIPS)发布2013年第二季度财报，公告显示，唯品会已经连续三个季度持续盈利，第二季度公司总净营收同比增长159.7%至3.513亿美元；毛利从去年同期的21.8%增长至23.5%。本季度净利润900万美元，净利润率2.6%，整体盈利能力稳步攀升。

唯品会董事长兼CEO沈亚表示，“受唯品会差异化的特卖模式和商品、物流、供应链、用户黏性等优势推动，公司的营收再次超出预期，实现连续三季度盈利，呈现出强劲的发展态势。”

同时，活跃新客数增长及总体订单数增长的拉动也是重要原因。数据显示，唯品会第二季度活跃用户数量由去年同比的约150



万人增加到350万人，增幅达138.7%。本季度总体订单数由去年同期的约470万增加至1,100万，增长136.3%。用户数量和

黏性的增强推力除了来自领先的特卖业务模式和产品的差异化，也得益于唯品会稳健长效的战略规划、规模效应、议价能力、买手、供应链等优势。同时，唯品会扩大了四地的仓库面积，以更好地满足高速增长的客户订单需求，提升客户体验。

公司预计2013年第三季度的总净收入为3.65亿美元至3.70亿美元，同比增长约134%至137%。

## 签订595万台彩电采购大单

## 国美联手全产业链开启智能电视新时代

7月29日，国美在北京举办的“智能生活视界在握—2013年中国彩电趋势研讨会”上，联合创维、康佳、夏普、TCL、长虹、海信、海尔、LG、索尼、三星、三洋等十多家全球知名电视厂商，以及中标院、专业调研机构中怡康、内容提供商百视通、宽带运营商中国联通共同开启智能电视新时代。

研讨现场国美与厂商签订595万台彩电采购大单，其中智能电视占比达到65%。国美总裁王俊洲表示，未来的电视产业一定不是单纯的硬件制造商的舞台，内容提供商与运营商都将融入智能电视产业链中，因此上下游协同发展已成为构建产业生态圈的关键性力量。

制约智能电视发展瓶颈的价格问题，也得到作为渠道商的国美和作为供应商的电视厂家等相关产业链的关注，智能电视价格由此正在逐步下降，下半年或将全面普及。

对于智能电视这片蓝海，作为国内彩电最大销售渠道的国美显得信心十足。李俊涛表示，随着三网融合技术的发展，电视已不

再是单纯的终端产品，而是更加复合的多媒体娱乐中介，从以往被动的接受推送内容，发展到现在的主动选择、互动式交流，增强用户的使用体验。虽然2013年下半年中国市场增速放缓，但国美对彩电品类销售金额有信心，逆势提升25%，其中智能电视提升83%。

虽然智能电视发展迅速，但还将遇到更多挑战。目前，智能电视家庭使用率还较低，这就要求企业要用新的视角与维度综合考量问题，通过全产业链联动提供整体解决方案。

作为家电业龙头企业的国美显然已深谙此趋势。王俊洲坦言，国美将通过联合硬件制造商、内容提供商、宽带运营商等全产业链各环节企业，共同研究消费者需求，为消费者定制满足智能生活需求的解决方案。

研讨会上王俊洲再次强调，“我们将实现线上线下全规格段、全价格段、全渠道的价格优势，在全国不限量供应低价产品，不搞限量、秒杀等噱头营销，真正确保长期惠民的低价战略。”