

照片“装进”台历 私人定制走红

信阳消息(马依帆) 距离2017年元旦仅剩几天,旧台历也该升级换代。记者走访了解到,市场上的台历千篇一律,少人问津,而一些摄影店和数码冲印店借机推出个性定制台历,“私人定制”受到市民追捧。

“前几年,孩子单位每年都会收到很多免费的台历、挂历,可这两年连一本都没有,还得自己去买。”昨日上午,一提起日历,家住大庆路的刘桂琴感慨道。记者在采访中发现,如今许多单位不再印刷、赠送日历,日历市场悄然发生着变化。在不少市民感慨“还得自己买日历”的同时,“私人定制”的台历逐渐走红。

昨日,记者打开淘宝网的搜索页面,输入“定制台历”字样,满目可见制作个性台历的店家,有些销售排名靠前的店家月销售量达2万多本。这些定制台历花样繁多,可以选择不同的形状、纸质甚至是其他材料,除了台历外还可定制挂

历、年历卷轴等,价格也十分亲民,多在二十元至五十元之间。

定制台历除了在网上销售火爆之外,在实体店也很受追捧。在民权路一家数码冲印店内,市民冯晓庆正拿着U盘拷照片,准备制作一本个人台历,“尽管电脑和手机里都有日历表,但我还是更喜欢在桌上摆一本台历,方便标注一些重大的纪念日和日程安排。儿子前几天刚满一岁,刚好家里需要一本新台历,我就想把儿子的照片印上去,做一本有纪念意义的定制台历。”

“这个月初,店里开始推出个人定制台历业务,现在年轻人越来越崇尚个性,所以这段时间来做台历的非常多,到目前为止,已经接单有一百多个。基本以亲子照、情侣照、全家福等生活照为主。”数码冲印店老板向记者介绍,定制台历价格不等,根据材质不同,价位在几十元到百元之间。

为爱出发 传递温暖

我市爱心企业向市特殊教育学校捐赠衣物



爱心人士和部分孩子合影 首席记者 李亚云 摄

信阳消息(首席记者 李亚云 实习生 许梦婷)27日上午,天气虽然寒冷,信阳市特殊教育学校里却到处洋溢着温暖的气息。为了能够让孩子们度过一个温暖的冬天,我市申立制衣有限公司向该校的孩子们

爱心捐赠了100套棉衣以及100双手套。

在活动现场,手语老师在旁边给孩子们讲解着,得知要有新衣服和新手套了,笑容从孩子们的脸上绽放开来。老师和爱心人士现场为孩子们试穿

了新衣,穿上新衣的孩子们别提有多高兴了,“手舞足蹈”地传递着快乐的信息。热热闹闹地试穿完,孩子们将新衣服整齐地折叠好,放进了包装袋里。“这些孩子大多数是聋哑儿童,但是,他们能够用心感受到爱心人士的关怀。爱心人士们的举动在孩子们的心里种下了一颗善良、美好的种子,让他们明白了‘爱心暖人心’的道理。”信阳市特殊教育学校校长张全芳说。

赠人玫瑰,手有余香,奉献爱心,收获希望。申立制衣有限公司负责人表示,希望捐赠的这些衣物能给孩子们带来内心的温暖,同时也想告诉他们,不仅学校老师和家长们时刻在关心他们,还有很多社会人士也在关注着他们,希望他们在社会各界的关怀下快乐成长。



吕翠近照

爱与美同行,倾力打造“美容王国”

——专访信阳安和·易韩国际整形美容有限公司董事长吕翠

美容市场也是鱼龙混杂,一些技术不过硬、产品品质不过硬的美容场所抢了顾客,却又令他们带着失望离开。”吕翠告诉记者,实际上,除了产品的品质,医疗美容技术也非常关键。她认为:很多美容院输在价格欺诈和过度宣传上,不讲诚信,生意“必死无疑”。“我真的不是单单以赚钱为目的,而是把美容作为我一生的追求。”吕翠笑着说。

近20年的努力付出,终于获得回报。如今,夫妻二人经营的安和·易韩国际美业,已发展成现在的百人连锁企业,目前在全省各地市开设直营店8家,加盟店20家,在教育培训、技术开发、市场运营、品牌推广方面都已形成自己独特的经营模式,在河南医疗养生美容行业独树一帜。

初心:把顾客满意当作前行的动力

“走进易韩一时,享受美丽一世”,这是安和·易韩国际整形美容有限公司的广告词之一,也是吕翠不懈追求的一种境界。安和·易韩国际美业为何能够脱颖而出,成长为信阳美容行业的翘楚?

吕翠给出的回答是:“品质与服务”!记者了解到,安和·易韩国际整形美容有限公司引进的项目都是能带动时尚潮流的,如ZP纹绣、韩国自体血清、明星专用魔镜、四维微晶祛

疤、生物美塑等。公司以顾客的舒适度与体验度为唯一考量,每个细节和流程设计都是想顾客所想,如顾客所愿。公司从“形、色、韵、臻”等四个方面为爱美女士打造形体的美丽蝶变。

“其实销售是建立在信任的基础上的,用效果建立信任,是让顾客自己说服自己。”吕翠说,当顾客满怀期待来做项目,结果几个疗程下来,钱没少花,却迟迟不见效果,那这顾客基本上会对这个产品及这家美容院失望,也难再做二次销售。但如果安全、有效,有了好的口碑,美容院就不用愁顾客流失,也不必再受收了钱没疗效的“良心谴责”了。

“我们一直秉承真心实意为女性解决烦恼,为行业带来新的正能量的理念,让每一位爱美女士美丽绽放,破茧成蝶,成就美丽、健康的精彩人生!”吕翠说,这是她的初心,也是安和·易韩国际美业越来越好的秘诀,“每次看到顾客满意的笑容,听到她们照着镜子时开心的笑声,我都感觉有很大的成就感和强大的动力,我要更加努力,为顾客提供更优质的服务,为社会创造更多的经济利润、就业岗位,还要做好慈善活动,帮助更多需要帮助的人!”

爱心:始终不忘一个企业的社会责任

记者仔细在公司内转了一圈,大厅内一阵阵清香扑鼻,装

饰豪华且精美,让人如沐春风。走上二楼,楼道左侧的一堵“爱心墙”格外显眼。记者看到,在墙上悬挂的数十张照片中,多半都是吕翠带着员工们去敬老院、孤儿院等地方参加公益活动时留下的影像。

“慈善既不仅仅是政府的事,也不单纯是某个人的事,它是整个社会、整个民族应该一起努力、共同经营的事业。”吕翠告诉记者,公司每年都要参与几十次公益活动,“开学季捐资助学,能帮助贫困大学生完成学业;六一儿童节关注留守儿童,可以为他们赶走阴霾;重阳节看望敬老院里的孤寡老人,给他们带去一丝丝温暖,我觉得这样的事情特别有意义。”

据吕翠介绍,安和·易韩国际整形美容有限公司始终不忘自己作为一个企业的社会责任。多年来,公司每年都要投入至少5万元用于慈善事业,每个月都会有公益活动。“其实,做好慈善事业,也是对员工最好的培训。”吕翠一直认为,乌鸦反哺、饮水思源,无论哪个企业的发展都不是独立存在的,都需要社会的信赖和支持。“我也时常告诉我的员工,时刻以一颗感恩的心,回馈顾客、回报社会。慈善事业,功在当代,利在千秋。以后,我们也一定会继续将企业的社会责任作为一项重要的工作,更用心地把慈善做下去。”

首席记者 周涛

端庄、成熟、秀外慧中,这是信阳安和·易韩国际整形美容有限公司董事长吕翠给记者的第一印象。通过深入的交谈,她“不单单以赚钱为目的”的初衷,“倾力投入慈善事业”的胸怀,以及“要将美容作为一生的追求”的态度,令记者看到了她更深层次的魅力。

成功的背后往往是流不尽的汗水和对梦想的不懈追求。作为安和·易韩国际整形美容有限公司开创者之一,吕翠的创业之路也不例外。从一个普通女孩蜕变为走在社会前沿的时尚女王,近二十年来,她付出了很多,也收获了很多,一步步朝着自己心中的梦想前进着。

决心:把“夫妻店”打造成连锁企业

在工作人员的指引下,记者见到正准备为顾客做美容的吕翠。吕翠介绍,1998年,从信阳卫校毕业后的她,在周边朋友的影响下,做起了美容学徒。“我从小就喜欢这个行业,记得

上初中的时候我比较‘臭美’,总爱自己修眉毛。”吕翠笑着说,“正因为有这个爱好,凭着一股子干劲以及决心,我很快就成了一名美容师。”

美容是一种态度,创业也是一种态度。有了专业的美容技术和略懂管理的吕翠积极筹备自主创业。2000年,吕翠和爱人周平有了自己的第一家店面。吕翠回忆说,创业初期很艰难,没有钱请员工,所有的工作都是夫妻俩自己做。第一家店,虽然店面不大,但环境整洁、项目齐全、收费合理,再加上优质的服务,以及她过硬的专业技术,店里的生意很快就红火起来。

之后的几年,美容行业进入了野蛮生长期,这个行业逐渐显现出疲态。吕翠意识到,想要在信阳把美容行业做好,就必须借“它山之石”。于是,淡季的时候,她与爱人一起到一线城市或出国深造,学习更全面、更前沿的美容技术。

“近年来的一个时期里,美容项目和美容产品层出不穷,