

休闲·酒庄



张学堂有奖征集——

穿越时空 寻找记忆中的美味月饼

还记得小时候妈妈每年亲手做的月饼吗？还记得小时候和家人坐在院子里过中秋节吗？还记得当年跟你抢月饼的小伙伴吗？还记得……太多太多美好的回忆是不是已经从心底慢慢浮现？

在中国人的传统节日里，吃是重要的环节，女人忙前忙后，做上一桌子热气腾腾的饭菜，用吃了几十年的张学堂香油拌几个凉菜，一家人围桌而坐，共享天伦之乐，这才是中秋佳节的味道。每年的这个时候都会有中式、西式、或甜或咸的各种月饼助兴，最让您回味的月饼有

哪些？

多少团圆和思念正在静候中秋节，如果您有关于月饼的故事，就来告诉我们吧。您可以将文章发至邮箱47427996@qq.com，不限体裁，散文、诗歌均可，字数限制在1000字以内。您也可以拨打电话65233733告诉我们您的故事。参与活动有机会将你的故事刊登在《洛阳晚报》上并可获得由张学堂提供的“家香香油”一瓶，快来与大家分享您的月饼故事吧！

(张莹)

为瓜农解忧 杜康控股大量买瓜



西瓜丰收了，但瓜农们愁眉不展：如何将上万斤的西瓜卖出去？

中牟县韩寺乡孟庄村的周金岗，每天带着7岁的儿子去郑州卖西瓜，希望早点儿将西瓜卖完，好给被开水烫伤、落下大片疤痕的儿子整形；中牟县刁家乡牛家村19岁的王玉飞，每天跟着父亲卖西瓜，只为给自己筹集上大学的学费。

7月25日，得知这些瓜农卖瓜难及其辛酸的故事后，洛阳杜康控股销

售公司总经理苗国军当即决定，以每公斤1.2元的价格购买1万公斤西瓜，并安排杜康控股的员工将它们分送给在建筑工地顶着高温作业的农民工兄弟（如图）。

与此同时，洛阳杜康控股有限公司新浪官方微博@杜康也发出倡议：瓜农拼命卖西瓜，买瓜不要乱砍价；想买一个就买俩，想买两个就买仨；多花点儿钱不算啥，但求瓜农早回家。（马俊曹）

分享价值 共享财富
西凤酒全国巡回招商在郑州大获全胜

7月27日下午，由陕西西凤酒集团股份有限公司主办的“分享价值 共享财富——西凤酒2013年全国巡回招商大会（河南站）”在郑州中州皇冠假日酒店隆重举行。（如图）陕西西凤酒营销有限公司市场总监、陕西西凤十五年、六年陈酿酒销售有限公司副总经理卜立华，北京西凤酒销售公司市场部总监刘忠孝以及来自河南各地的40余家经销商代表出席了此次盛会。

本次会议以西凤酒十五年酒海原浆、六年酒海原浆产品推介及经销商政策为主要内容，以“早日实现

西凤全国化”为全局战略目标。

西凤酒两大事业部主要负责人指出，下一步总公司将加强对河南地区的重视程度，对河南地区市场进行精耕细作，为经销商增强信心。同时，为进一步提高经销商的市场操作能力，强化经销商的产品服务意识，他们特别安排了两大事业部对话经销商的直观问答环节。

据了解，未来西凤酒将继续坚持“早日回归一线名酒行列”这一目标，真诚合作，寻求更大的突破，实现更大的飞跃。

(杨飞)

商务典范 领袖气度

宋河·共赢天下2013高端品鉴会在郑州成功举行



7月29日，中国高端商务白酒，宋河战略产品——共赢天下2013高端品鉴会在郑州永和铂爵国际酒店隆重举行。（如图）

宋河酒业股份公司总裁兼宋河酒业营销公司董事长王祎杨女士说，白酒行业目前处于发展调整期，从2012年开始，宋河就有意识地向商务用酒和大众消费方向调整。共赢天下正是商务用酒系列产品。

参会嘉宾说，宋河酒业是河南白酒的龙头企业，已成为河南的一张名片，受到广大消费者的推崇与喜爱。宋河酒业今年针对高端商务用酒市场

推出的共赢天下系列产品，口感纯正，定位准确，具有很高的市场价值！

品鉴会上，宋河酒业股份公司组织了大型的产品秀活动，四款产品大气庄重、富贵典雅，将中国现代商务用酒的内涵表现得淋漓尽致，诠释了“中国高端商务白酒新形象”。

另外，宋河在2012年成为首个销售额突破20亿元的豫酒企业，已经连续11年销量稳居豫酒首位。2013年，宋河酒业股份公司以20亿元为起点，制定了未来3年至5年的战略目标——“统领中原、挺进十强”。

(马立)

张学堂 河南省著名商标 河南省名牌产品

当月饼邂逅香油

千载自然香 百年张学堂

买1盒月饼 送2瓶香油

数量有限，限量订购

电话：0379-64288988