

楼·综合

“山水之间‘玩’美一夏”活动第四场,让孩子——
爱上户外运动 从小爱上理财

上期活动现场

□记者 霍媛媛 文/图

由《洛阳晚报》、龙门一号联合推出的“山水之间‘玩’美一夏”大型户外主题活动已成功举办了三场,口碑极好。尤其是第二场和第三场,合作方交通银行洛阳分行、工商银行洛阳分行都对环节设置、场地选择和现场组织赞不绝口。这不,“山水之间‘玩’美一夏”活动第四场,交通银行洛阳分行又要来办专场了。

和上次专场不同的是,本周六(7月25日)要举办的专场,主角是孩子。

据了解,该专场要与“小小金融家”主题亲子活动结合起来,不仅有

户外运动——让孩子们体验高尔夫这一项绅士运动,而且有财商培养——带孩子们参观交行营业部并体验业务办理,此外还有亲子活动,可以说是全面升级。

“小小金融家”活动于7月18日举办了第一场,主题为财商培养。工作人员表示,财商培养是培养孩子跟钱打交道的能力。

趁孩子们放暑假,通过活动培养孩子爱运动、爱理财的好习惯,培养亲子感情,是主办方将“小小金融家”活动引入“山水之间‘玩’美一夏”专场的初衷。

那么,家长和孩子们在此次专场

中要注意什么呢?

1.准备好儿童卡

本周六(7月25日)下午,首先参观交通银行营业部。由于要体验用柜员机办理存款、取款等业务,所以每个家庭需要提前准备好儿童卡。

2.领取活动臂贴

到达龙门一号之后,每个参与者都需领取活动专属臂贴,臂贴需要妥善保管,所有活动须凭臂贴参与。

领取臂贴后,家长和孩子可依次参与以下活动:

●听财商讲座

活动地点:龙门一号营销中心东厅
交通银行的专家将在现场讲解如何培养孩子财商、如何建立教育基金等内容。

●打高尔夫球

活动地点:龙门一号伊河运动公园高尔夫水上练习场

专业高尔夫教练讲解、示范后,参与者可自由练习,并分组进行挥杆比赛,挥杆距离较远的前五名,可获得一个由龙门一号定制的小米运动手环。

●在木质摆件上作画

活动地点:龙门一号伊河码头
参与者以家庭为单位,参与在木质摆件上作画活动,作好画的木质摆件可以带回家。

路劲·御城二期
招募会员

7月18日,路劲·御城二期洋房举办了盛大的会员招募活动,当天新增会员400多组。当天一大早,就有市民来到现场,对御城洋房表现出浓厚的兴趣。许多市民走进御城洋房的样板间,感受着前庭后院的自然舒适,感受着三层复式空间的开阔通透。一番“实地考察”之后,一些市民向置业顾问询价,了解更多项目信息。

作为洛阳稀缺的品质洋房,路劲·御城二期梵高小镇获得了众多客户的青睐,而千亩大盘效应、区域交通价值、城市洋房品位等,成为其走红的重要因素。

路劲地产布局中国九省及直辖市,位列外资房企第一,荣获2015中国房地产上市公司综合实力25强。路劲·御城诚邀美国凯佳李设计院担纲设计,以国际化的设计理念,打造集生活、商务、教育、商业等六大功能于一体的品质生活城。

(张宝峰)

洛阳·恒大绿洲
举办业主恳谈会

7月18日,洛阳·恒大绿洲举办第一届业主恳谈会,洛阳·恒大绿洲物业服务中心组织了各部门经理、恒大地产工程部、营销部、区房管局、物业办、警务室、居委会及社会各个阶层的业主代表参加了此次恳谈会。

恒大物业的精细化管理一直广受好评。一向以“急业主所急,想业主所想”为方针的洛阳·恒大绿洲物业服务中心,在恳谈会上充分展示了自己专业的服务水平和真诚的服务态度。

会上,业主代表们踊跃发言,为小区的物业管理建言献策。洛阳·恒大绿洲物业服务中心进行了详细的记录,耐心解答业主代表的疑问,对一些业主代表提出的建设性意见,立即落实到部门和责任人,对业主提出的一些问题,当即联系负责人,并要求尽快解决。

会议临近结束时,业主代表们纷纷表示此次会议收获很大,希望今后能定期召开这类恳谈会。

(梅欢)

居然之家
将举办五周年盛典活动

8月8日至16日,居然之家洛阳店将举办“五周年盛典”大型感恩促销活动,8月8日当天将有多项精彩活动,敬请期待。

活动开始前,消费者可至居然之家洛阳店参与储值增值活动。在活动期间,消费者可享受居然之家洛阳店全场商品在成交价基础上九五折优惠(订金、尾款不参与九五折活动),还可参与购物交款满额送豪礼活动。此外,消费者凭购物合同可参加抽金条活动。

居然之家洛阳店已经走过了五个春秋,五年来,凭借“一流的设计、一流的商品、一流的服务,为顾客营造时尚温馨之家”的服务理念及“先行赔付、绿色环保、一个月内无理由退换货、送货安装零延迟”的服务承诺,深受洛阳消费者的青睐。

(寇小光)

签售盛况空前 再创销售奇迹

——红星美凯龙第六届百名总裁签售会完美收官

□本刊记者 张宝峰

7月18日,第六届百名总裁签售会在洛阳红星美凯龙盛大举行,近百名总裁齐聚红星美凯龙,为洛阳消费者奉上了一场家居盛宴,现场人气爆棚,红星美凯龙销售额一路飙升,多方联合让利,刷新了洛阳红星美凯龙单日销售纪录。

现场:人气爆棚

当天上午距活动开始还有一个多小时,红星美凯龙门前就聚满了前来参与签售的消费者。一名排队的消费者对本刊记者说:“我早就看中了一套家具,来问了好几次,店员说签售折扣会在今天现场公布,所以早就到了,原本以为自己来得挺早,可是来的时候停车场已经被塞得满满当当的了!”排队等候的消费者大多提前选好了产品,只等折扣公布就把心仪之物收入囊中。

据洛阳红星美凯龙相关人士介绍,总裁签售会期间,商场的几个收银台前,交款的消费者都排起了长龙,从服务台一直到通道尽头,如此火爆的场面让人始料不及。

总裁:手都签酸了

当日上午九点半,载着总裁们的车队缓缓驶入红星美凯龙广场,在铺



签售活动现场 (本文图片均为资料图片)

着地毯的主通道上成纵队排开。十点左右,全国知名家居品牌的总裁们在悠扬的乐曲声中,按下了手模,依次进场,红星美凯龙“百名总裁签售会”正式开始。

这一天,最忙的要数总裁们了。“没想到这么火爆,我的手都签酸了。”一位签售的总裁说,“我也曾参与过许多城市的签售活动,但是像这样火爆的场面还真不是很多,洛阳家居市场还是很有潜力的。”

短短一天时间,参与签售的品牌全部刷新了销售纪录,洛阳红星美凯龙总销售额也创历史新高,奏响了洛阳夏季家居市场的最强音。

红星美凯龙相关人士表示,此次



总裁们兴致勃勃按下手模

总裁签售会,受到商家的大力支持和顾客如潮的好评。参加此次总裁签售的品牌,通过此次签售会不仅提高了产品的销售量,也提升了品牌的知名度。从消费者的角度来看,总裁签售使消费者得到实实在在的优惠,满足了其一站式购物的需求。