

荣耀数码智能全场景
2021中国品牌之都(晋江)铁观音秋季茶王赛



万元现金大奖等你来
铁观音茶王赛火热招募中 报名热线:15905984428

如果你喜欢茶,如果你懂茶,如果你爱喝茶,那么,千万不要错过荣耀数码智能全场景·2021 中国品牌之都(晋江)铁观音秋季茶王赛,这里有万元现金大奖+2888元茶礼等着你。这是2021年茶界一大盛事,是最具权威、公开、公平的一场茶王赛。还没报名参与的小伙伴,赶紧拿起手机拨打热线15905984428,赢取超级大奖。

- 茶界热议 年度盛事
- 最佳品牌展示平台
- 奖项丰富 奖金丰厚

“你好,我要报名品牌之都秋季铁观音茶王赛,需要提供什么材料?”“你好,参加茶王赛获奖后,会有报道吗?”……自10月21日,荣耀数码智能全场景·2021 中国品牌之都(晋江)铁观音秋季茶王赛正式启动报名后,主办方的热线电话响个不停,每天都能接到好几十组电话报名或咨询茶王赛事宜。

“我觉得晋江经济报开展的茶王赛活动,都非常好,无论是参赛形式,或是奖项设置都很好。因此,这次茶王赛,自己第一个报名。”在晋江开茶店多年的老板张先生告诉记者,这次茶王赛除了自己报名外,还叫上朋友一起参加。如今茶王赛遍地开花,但是通过对比,自己比较认可晋江经济报举办的茶王赛,因为报社的公信力和权威性是其他机构或商家无法比拟的。“目前正在准备茶王赛的茶样,非常期待今年的茶王赛。”守茶炉老板李泽彪说道,晋江经济报多年来,持续举办铁观音茶王赛,除了能促进安溪铁观音产业持续健康发展,更能通过茶王赛赛出好茶,进一步推广茶文化,让更多人了解铁观音。

荣耀数码智能全场景·2021 中国品牌之都(晋江)铁观音秋季茶王赛由晋江经济报社携手福建省鸿官通信服务有限公司联合开启,旨在为广大爱茶的小伙伴和茶企、茶商、茶农提供交流切磋平台,也让广大小伙伴了解秋季铁观音和去哪儿喝到好茶。如今的互联网时代,品牌宣传对每个茶企、茶商、茶农至关重要。获得本次茶王赛的茶企、茶商、茶农,将可获得《晋江经济报》独家报道,有助于提升商家的品牌形象和品牌形象文化,同时,让更多消费者了解企业。最重要的是,本次主办方还将对获奖茶样量身定制茶礼盒,届时礼盒内设12泡茶叶(涵盖金、银、铜、优质奖茶样),每份礼盒内将附上本次茶王赛和获奖者信息。

自启动荣耀数码智能全场景·2021 中国品牌之都(晋江)铁观音秋季茶王赛以来,晋江各大茶叶店都在探讨本次赛事,如今赛事早已成为街头巷尾热议的话题之一。为了确保本次茶王赛的公开、公平、公正,本次茶王赛将邀请茶界大咖来担任评审团,他们在茶界均有一定的造诣,深受茶界小伙伴的认可。另外,晋江经济报将发挥媒体监督职能,对本次赛事进行跟踪报道,让广大读者第一时间获取茶王赛信息。 “只要你有安溪铁观音秋茶,均可来报名本次茶王赛,无论是茶企、茶商、茶农都可来参与。”本次茶王赛负责人说道,此次茶王赛奖项分为清香型和浓香型,金奖各1名、银奖各2名、铜奖各3名、优质奖各6名,奖金总价值近13万元,其中评出的清香型茶王和浓香型茶王均可获得10000元现金+价值2888元茶礼一份。

主办单位

主办单位: 晋江经济报社
冠名单位:福建省鸿官通信服务有限公司
冠名品牌: 荣耀数码智能全场景
协办品牌: 绿米全屋智能

活动时间

报名时间:10月21日至11月16日
收样时间:11月17日至19日
收样地点:晋江市梅岭街道长兴路报业大厦1楼大堂
联系电话:15905984428
初赛时间:11月20日
决赛时间:11月21日
备注:寄样需在茶样包装上标注参赛名称、茶品项、手机号码,同时在快递上备注“参加晋江茶王赛”,邮费自付。

参评范围及条件

- 泉州范围内的所有茶企、茶叶店、制茶人均可致电报名专线报名参评。
- 为保证本次比赛茶品质量,参评茶样必须是2021年秋季铁观音,本次比赛分清香型和浓香型两个类别,其中清香型每个参评茶样净茶净重4斤,浓香型每个参评茶样净茶净重5斤。为保障参评茶样新鲜度,参赛茶样收样时间为初赛前3天。
- 本次比赛由主办方负责收集、登记、取样、封存、选样等工作。获奖的茶样概不退还,主办方有权对参评茶样进行拍卖、赠送、自用等处置;未获奖项的茶样将收取1斤归主办方作评审茶样使用,其余将于比赛结束后退还(清香型茶样退还3斤,浓香型茶样退还4斤)

评选方式

- 本次比赛采用专家评审方式,设置评审委员会,邀请福建省及闽南本土茶行业专家评委进行现场评审。
- 本次大赛将设置清香型和浓香型茶叶两大评选奖项,每个评选项分别评出如下奖项:
清香型和浓香型金奖茶王各1名,奖励12888元(1万元现金+2888元获奖茶礼盒一份);
清香型和浓香型银奖各2名,奖励5888元(3000元现金+2888元获奖茶礼盒一份);
清香型和浓香型铜奖各3名,奖励4888元(2000元现金+2888元获奖茶礼盒一份);
清香型和浓香型优秀奖各6名,奖励3888元(1000元现金+2888元获奖茶礼盒一份);
获奖者均将获得由主办方颁发的奖金、获奖茶礼盒、奖牌及证书。 奖项荣誉可供获奖企业及个人用于自身相关宣传。
- 本次比赛分为初赛和决赛两个阶段。
初赛:设置一场初赛场次。从初赛选出清香型和浓香型各30个茶样入围决赛。
决赛:从进入决赛的茶样中,评出清香型和浓香型的金、银、铜奖及优秀奖奖项。
- 评选结果将于《晋江经济报》公布,并对所有获奖企业或个人进行展示宣传。
- 比赛结束后,主办方将为获奖茶样设计专属茶样包装设计。活动后期将为获奖茶样进行延续性宣传推广。

双11来临 咱厝商家也“疯狂”

一年一度的购物狂欢节“双11”即将来临,线上线下商家早已铆足劲推出各式各样的“双11”促销热潮。日前,记者走访咱厝商圈发现,今年“双11”活动不仅预热早,促销力度也较大。

“抢券再省100元”“付定立减百元”“爆款低价”……在淘宝、天猫启动“双11”满减、低价时,咱厝商家也推出各种满减、打折、消费满额抽奖活动,吸引不少消费者前往购物。

咱厝商家提前开启“双11”活动

日前,记者在晋江万达广场看到,其场内不少服装商家都推出了“双11”促销活动。如the MSLAN晋江万达店从即日起到11月11日,全场消费满2000元立减500元,全场消费满4000元立减1200元。

与此同时,晋江万达广场于10月29日至11月7日启动万粉盛典暨九周年活动,届时广大消费者不仅可以领略一场与众不同的视觉盛宴,还能以超低价选购商品,更能享

促销方式多样 优惠力度大

“今年的实体店感觉促销力度大,有的直接封顶5折,我买了一些小孩子穿的秋装外套,价格跟网上差不多。”消费者陈女士说道,一些小孩子用品、衣服等,自己更喜欢到线下实体店选购,因为可以更加直观、安心地选购。同时,也有不少消费者表示,有些商品线上线下价格相差不多,自己会更倾向选择去实体店购买。

除了商场的促销活动“满天飞”外,超市也很疯狂。大润发超市于10月20日至11月16日推出“逛大润发宝藏陈列”赢“双11”免单活动,让消费者实惠购物。据了解,此次活动涉及品类多,有母婴产品、日常生活用品等,通过线下优惠活动

受消费满额抽手机等活动。

记者注意到,为了抢占先机,分得“双11”网购市场的“一杯羹”,咱厝不少线下实体店也是下了血本来吸引消费者的眼球。有的服装店推出“双11”提前放价,特定服装5折;全场满200元减100元等活动。有的推出满减、指定商品低价限时抢购等各类优惠活动。

来拉动顾客消费。

不论是线上还是线下,在优惠活动中受到关注最多的商品就是服装、鞋子。“部分新款也有折扣,以前新款都是不打折的。”晋江万达广场某品牌服装店销售员说道,针对这次的“双11”活动,店里给出最大程度的让利,以期消费者能够淘到实惠。

不少商场负责人表示,相比往年,今年不少线下商家除了提前开启“双11”促销活动外,还将卖点放在“商品有实物”“售后有保障”等方面,同时还附加满额抽奖、满额有礼等活动。有的商家更是推出一些人气活动,力求吸引消费者的眼球,希望将消费者拉回实体店消费,通过优质的服务来凸显实体店的优势。



小贴士| 这些网购注意事项请记牢

面对来势汹汹的“双11”,记者整理一些网购小技巧,广大剁手族在网购前,不妨先看看,定能让你收获多多。首先,要理性消费。消费者根据家庭或个人实际需求,预先拟定购物清单,查找信誉商家,货比三家再出手,切忌冲动消费。一些消费者往往在“爆款秒杀”“巨惠特卖”的诱惑下,冲动消费,以至于买回来后才发现,有些东西根本不实用,出现退货难的窘境,或是遭遇商家设置的价格陷阱。其次,认清规则。关注相关商品和服务的价格变动及促销规则,不要盲目支付定金。“定”和“订”两个字区别很大,消费者要认真看规则。

再次,要记得验货。“双11”期间,快递业务量激增,消费者要预留一定的收货时间,及时跟踪快递进程。收货时应当场开

箱查验,一旦发现商品有问题要立即联系商家并退货。最后,记得保留凭证,便于日后维权。在交易过程中消费者要注意收集和保存相关网络购物证据,如:聊天记录、购物记录、购物页面截屏、购物票据凭证、快递单、发货/送货单等,了解“三包”、售后等服务范围和承诺,对于优惠品、赠品,也同样享有保证质量、性能、用途等正常商品的权利。

另外,活动现场举办 CO-SPLAY 正当时·大型动漫巡游展,晋江万达广场借助周年庆活动,进行主题巡游,带动场内顾客进店,定时定点做好商户门前展示,并邀请顾客参与抖音拍摄,以#晋江万达9周年#为话题,发布抖音视频,进行互动,赢取礼品。万达广场更有万粉潮趴盛典活动,该活动结合乐

队、舞者、歌手精彩演绎,以及多种多样的抽奖福利活动,嗨翻万粉之夜。

活动期间,晋江万达广场更是推出多重顾客福利活动,10月29日至11月7日,全场商户消费满99元即可凭消费小票至1号门入口参与满额抽荣耀手机,每人每票当日仅限1次,数量有限;消费满99元即可前往服务台领取

周年庆限定保温杯1个;10月30日至31日,到店顾客凭身份证逢3个9或电话号码2个9,即可在服务台领取1份生日好礼,数量有限,送完即止。

此外,晋江万达广场层出不穷的活动不仅为顾客提供了精彩的视觉盛宴,更为消费者带来全新的购物体验,各类折扣、满减活动等着你来。

宝龙商业
举办宝龙印记活动

日前,宝龙商业重磅打造的首届联动全国线上线下,并同时面向B端和C端的超大型活动宝龙印记·宝龙ING盛大启幕。

本次“宝龙印记ING”活动是由全国70多个宝龙商业项目共同开启,通过“ING打卡屋”前期预热到“五大宝藏空间”视频式情感共鸣,再由“主题音乐节”推至高潮,同时配合“超级直播间”和“ING限时大促”等一系列的核心活动,使整档活动全方位立体衔接,实现空间价值叠加效应。

晋江宝龙广场在项目中植入城市传统文化的融合创新元素,以文化宝藏赋能商业空间,并对项目全新升级。一座座“宝藏空间”对于宝龙商业而言不仅仅是物理意义上的空间概念,更是一个能与消费者互动并引起共鸣的精神场域,宝龙商业也会将这一模式在全国项目中进行更广泛的落地推广,在未来,将迎来更多“宝藏空间”。

全国宝龙商业项目更是联合了超300个品牌、超2000个单品,推出了众多宝龙宝藏夜专属商品及全网低价直播商品,以及秒杀茅台、黄金、AJ等超低价惊喜。且首次与众多汽车品牌联动,首创汽车线上销售,沃尔沃房车、特斯拉、蔚来等品牌当晚销售也取得不错成绩。直播的同时,宝龙在线下还推出满额赠、整点抽奖、1元团购等全年全城最大力度折扣,吸引超250万人参与其中。据不完全统计,此次直播销售额超5000万元。

本次活动主题“宝龙印记·宝龙ING”中的“ING”,是进行时的体现,代表着“在行动”,而且是“一直在行动”。宝龙商业在不断地变化,宝龙商业人在不断地精进,正是这种ING进行时的向上状态,让宝龙商业成功与各界链接共生、协同共赢。市场在改变,行业在改变,商家也在改变,唯一不变的就是宝龙商业时刻在改变。



本版由本报记者 唐淑红 采写