

健身锻炼正当时

健身场所也迎来了“春天”

□记者 徐浪



三月不减肥,四月徒伤悲。进入三月份以来,越来越多的市民加快了减肥的步伐,加入到健身行列,健身消费成为一种时尚浪潮。

市民首选健身房

三月初,市民陈女士和好朋友一起在劲风健身健美俱乐部办了年卡。陈女士说:“平时上班坐在办公室里,运动量特别小,随着年龄的增长身体素质也在下降,为了保持体形、强身健体,我们就决定结伴来健身了。”

3月31日,在劲风健身健美俱乐部记者看到,健身房里有跑步机、坐姿推胸机等几十台健身设备,下午4点多健身房内已有会

员在满头大汗的锻炼着。

“现在选择健身的女性越来越多,我们的男女会员人数相差无几。春天其实是女性会员增加较多的季节,因为夏天即将来临,许多女性为了美丽都选择通过健身来减肥、塑造形体。三月这段时间,我们会所新增了不少女性会员。”采访时劲风健身健美俱乐部汪姓负责人称,劲风健身健美俱乐部营业面积有900多平米,设备较齐全,是很多健身爱好者的首选。

“一年中,健身的高峰期是3月到10月,而日常情况下,健身的高峰时间是下午,不少上班族在下班之后就会来锻炼身体。因为锻炼课程丰富,因此会员从5岁到65岁各

阶段的都有。”该负责人告诉记者,劲风的除了常规项目外,暑期全封闭减肥训练营是全年的一个重头戏,也是俱乐部最受欢迎的项目之一。

“准备5月份拍婚纱照,和男朋友3月1日开始来健身房健身,每周至少锻炼三次,一个月下来,瘦了五六斤,再坚持一个月基本上就可以实现目标体重了。”正在健身的许女士告诉记者。

随后,记者又走访了几家健身房了解到,随着气温的升高,参与健身的市民明显增多。

体育馆里也热闹

除了去健身房,一些羽毛球馆、乒乓球馆也成了市民健身锻炼的好去处。

湖北科技学院体育馆的羽毛球场、网球场地除了学生光顾以外,许多附近的单位、市民也成了这里的常客。

和同事“组团”去馆内打球的杨女士说:“春天到了,人很容易犯困,老是提不起精神,参加一些体育锻炼对身体很有好处,感觉精力更加充沛。现在,我一般每个星期都会来这里一至两次。”

杨女士说,工作性质的原因,生活比较单调,今年单位开展了系列企业文化活动,安排了不少活动,其中一项是网球赛,最受同事们欢迎。每天下班,如非工作安排都会抽时间去湖北科技学院内打打网球,感觉生活充实很多。

采访时记者了解到,目前市区各体育馆的收费标准每小时为10至50元不等,一些高校的运动场所收费更便宜,而一些规格较高的运动场所则收费稍高。

湖北省两个月消费近2000亿

昨悉,1月至2月,湖北省国税累计组织税收358.4亿元,同比增长10.4%,增收33.6亿元,税收规模居中部六省第一。

数据显示,今年前两个月,湖北实现社会消费品零售总额1930.3亿元,同比增长12.5%,高于全国平均水平0.7个百分点。汽车类消费成为仅次于粮油食品类的第二大消费。同时,受国家促进信息消费政策、电子产品更新换代及武汉联想等新项目投产拉动,电子设备制造业增加值增长32.3%,增速较去年同期加快18.7个百分点。

得益于烟草加工和批发、汽车制造业效益增长,消费税收入增幅上升趋势明显。1月至2月全省累计完成消费税收入119.5亿元,同比增长14.3%。其中,汽车制造消费税增长30.3%。与汽车制造业发展提速相对应,汽车销售市场持续火爆,1月至2月全省累计征收车辆购置税16.3亿元,同比增长24.4%。

(新华网)

汽车央企

最大海外并购

在近日,东风集团与PSA(标致雪铁龙)集团正式在法签订入股协议。按照协议,东风将以8亿欧元(约合人民币68亿元)的价格认购PSA约14%的股权,与法国政府和标致家族成为PSA并列第一大股东。

据悉,本次合作是我国汽车央企最大海外并购案。按照协议,本轮注资完成后,PSA监事会8个席位中,东风集团、法国政府及标致家族将各占两席,雇员及雇员代表占两席。

3月28日,东风又在京与PSA签署全球战略联盟协议,双方将进一步深入在技术研发、采购、制造和营销等领域的合作,进而实现在全价值链上的战略协同。

未来双方将在华设立全价值链研发中心,并成立海外销售公司。按照计划,到2020年,神龙年产销将达到150万辆的规模,此外,神龙汽车公司将生产标致品牌、雪铁龙品牌、东风品牌的汽车,实现在亚洲及其他新兴市场的销售和生产协同。

(新华网)

春季装修带旺家电市场

商家携手共赢

□记者 徐浪

入春以后,家装市场步入旺季也带动家电市场生机勃勃。不少市民提前了家电购置计划,装修、买家电同时进行,商家也纷纷抓住这一机会,携手为市民带来实惠和便利。

家电商与家装商携手

在装修大潮中,家电商与家装商纷纷寻求合作,打造“一站式”购物模式。

采访时记者了解到,在天成家居,不少家

装商、家居建材商与家电商推出联动活动,家装可以获赠买家电的优惠卡,买家电也可以得到家装的优惠卡,而对于商家们良性的竞争模式所产生的实惠,不少市民对此十分青睐。

“家装、家电密不可分,如果合在一起购买不但节省时间,还能因共同推出各种优惠活动省下一笔开支,这个我深有体会。”王先生说,去年4月份开始装修,参加了几次商家联合活动,建材、家电基本上买齐全了,确实很省事儿。

套餐成主流

“凡是新房装修买家电,都是成套购买,包括液晶电视、台式空调、洗衣机等所有大小家电在内一套购买,消费大概在2万多元,一件一件买的已经很少见了。”采访时工贸家电卖场一工作人员说。

采访时记者了解到,在电器卖场成套购买家电所占的比重越来越高,尤其是在家装旺季,一些卖场内成套购买的销售额占到了

总销售额的一半以上。为了吸引“套购”的顾客,电器卖场对成套购买家电都有特殊的优惠,比如返券、送礼,购买金额越高礼物越好。

“成套家电可以享受其量身打造最适合的成套家电设计方案,还能享受一站式销售的优惠,送货安装等各个服务环节也可以一站到位,很贴心,所以称为很多人的首选。”采访时华荣家电一负责人说。

电视机赶时髦,打起“智能”牌

业内人士:根据自身需求选择

□记者 蒋遂宸

时下,家电产品日新月异,电视机也不例外。近日,记者走访市场发现,目前各品牌电视机均已主推起了时下手机上最流行的“安卓”操作系统。有业内人士表示,家用电器更新快,消费者不必跟风,应根据自身需求选择。

电视机掀起“智能”风

下午3时许,记者走访城区多家家电卖场发现,智能电视机已被商家们摆放在店内最显眼的位置,而电视机的售价也随着新加入的流行元素的增多而水涨船高,通常一款带有智能操作系统的电视机在6000

元-20000元之间。

在城区国美电器创维电视机销售区记者发现,该店仅有的一款普通液晶电视已贴上促销的标识,而在这款电视机旁,同样是32寸的液晶电视机,带有智能操作系统的电视要比普通电视机售价贵近千元。

国美电器的吴经理告诉记者,咸宁当地最早的智能电视机是2011年上市的,当时的电视机虽说打着智能的牌子却并不智能,只能使用电视机内自带的十几种软件。而2013年下半年普及的带有安卓操作系统的电视机,可以上百度、上QQ,跟手机的操作系统相同,任何软件都能下载。

新款家电更受欢迎

采访中,大部分市民表示有时候虽然不懂新技术其中的功能和区别,但功能新的肯定更好用,会优先选择新款家电。但也有市民表示,家用电器更新换代非常快,也许现在是新款,但过几个月就是旧款了,不会盲目选择新款家电。

正在为新房购置家电的刘先生说,买电视机的时候,看到一些家电卖场都在推出智能电视,有“安卓系统”、“天赐系统”等等,通过销售人员讲解还是没有弄清这些系统的意思。他和妻子虽然对售价昂贵

的,对于到底该选择哪一款他非常纠结。

消费者不必跟风

吴经理告诉记者,多年的家电行业销售经验让他发现,通常家电的一个新概念出来后,消费者一般都不太清楚其中的功能和差别,但往往都会被商家推出的新概念所迷惑,稀里糊涂的买了一些功能不实用,且平时根本用不上的家用电器。

有业内人士提醒,近年来家电更新非常快,如电视机上的液晶、3D、智能操作系统等各种新概念层出不穷,售价也越来越高,消费者在选购时没必要跟风。