

私人定制台历兴起，网上月销量四万多 但收藏市场上挂历还是“老来俏” 老挂历“不服老”，一幅卖到上千元



部分老挂历卖到上千元。

旧挂历用完先别扔，说不定哪年就升值了。12月24日，记者了解到，品相精美的早期挂历、题材特殊的挂历成为收藏的新宠，价值上涨数倍。

老挂历售价达千元

元旦就要来了，传统挂历市场进入最低谷，但是，部分题材老挂历每幅能卖到上千元。记者在天心阁古玩城发现，1955年至1958年反映社会主义建设的挂历，每本可卖到上千元。“挂历在上世纪80年代以前并未成为日常消费品，还是少数人使用的‘奢侈品’，因此发行量少、存世量较少。”天心阁古玩城商户邓老板介绍道。

中老年男性藏家居多

记者注意到，旧挂历收藏以中老年男性藏家为主。藏家吴申告诉记者，“收藏老挂历的藏家大多数年龄在45岁以上，绝大多数为退休人群。”

一位正在寻找1980年挂历的老人钱爹就告诉记者，自己收藏了从1978年到2014年所有年份的挂历，只差1980年这一年的挂历，不想留下遗憾。钱爹说，他身边不少老年朋友都喜欢收藏具有纪念价值的老东西，受他影响收藏挂历的也有不少，“收藏挂历和集邮一样，就是自己的爱好，人老了就想收藏点有纪念价值的东西。”

■记者 梁兴 实习生 肖奇艳 李奕奕

收藏提醒

挂历越老越吃香

“早期挂历、题材特殊的挂历以及纸张、品相精美的挂历较有收藏价值。”湖南省收藏家协会专家宋先生介绍，收藏老挂历，“首先时间上越早越好。”比如民国时期的挂历，开价一般都上千或几千，而像上世纪60年代的《白毛女》挂历，目前市场开价也在数百元。其次，要选择热门题材。此外，印制精美、品相完整对于挂历收藏价值也有很大影响。

链接

“私人定制”年历热销

相比传统的挂历，私人定制的台历更受消费者的青睐。在蔡锷北路一家文印店内，各种私人定制的台历十分受宠，“私人定制的台历价格相对较高，可以在台历上面印上个人或情侣、孩子以及家人的照片。”店员介绍。随后，记者在几家网上商城发现，琳琅满目的私人定制年历颇受欢迎，价格为四五元到两三百元不等，月销量最高的达四万多件。

25岁生日，苏宁捐款庆生

12月26日，苏宁集团将迎来25周岁的生日。与往年一样，今年湖南苏宁依旧通过社会公益的方式庆生，联合芒果V基金发起了“楚柑公益计划”，捐助湘西儿童。同时发起长沙苏宁内部的“最美员工”评选及员工家属答谢会，回馈一年来为苏宁辛勤付出的苏宁人。

以“造血”方式扶贫

“一方面，我们利用苏宁易购的优势资源与湖南当地的特色农产品相结合，将湘西的楚柑从农村运到城市，以‘造血’推进扶贫，推进当地的可持续发展，另一方面我们承诺每卖一箱楚柑，苏宁捐赠1元至芒果V基金，苏宁捐赠1元至芒果V基金，苏宁捐赠1元至芒果V基金，苏宁捐赠1元至芒果V基金。”湖南苏宁相关负责人说。

公益一直是苏宁企业社会责任的重要内容。自2004年湖南苏宁发起“1+1阳光行——苏宁社工志愿者行动”，至今已延

续履行承诺11年，除公益捐赠外，湖南苏宁累计组建百余支志愿者分队，年平均活动人数已达3000人次，先后捐助湘潭板凳妈妈、新化县贫困学校、湘西留守儿童等。

最美员工评选启动

为了更好地感谢和回馈苏宁员工，湖南苏宁特在25周年之际开启“最美员工”评选活动。“欢迎广大消费者能参与其中，关注长沙苏宁公众号，为他们投上一票。”上述负责人说。

每一位奋战在苏宁第一线的苏宁员工，背后都离不开默默支持他们的家人。为此，12月26日湖南苏宁精心准备员工家属专场答谢会活动。届时，出席的家人朋友不仅可以获得一箱椪柑，还可参与现场抽奖活动，湖南苏宁准备iPadmini、空气净化器、电烤炉等各种奖品。

■杨迪

帅康 11·28 品牌日创 4.32 亿佳绩 迎新年豪礼大放送

近年来，中国厨卫行业遭遇的挑战不断升级，由于房地产市场回升缓慢和持续低迷的经济大环境，使得传统经验正在逐步失效，而现今时代，在互联网+思维、智能化厨卫概念不断冲击消费市场的前提下，新一轮厨卫大战一触即发。

帅康 11·28 团购会创辉煌

在传统的经验和模式都已失效的情况下，帅康通过“1128 百万民众抢帅康”品牌团购会的契机构建新发展路径，采用“场馆式”促销方式，以一场史无前例的工厂直销活动，开启了一个属于自己的销售疯狂日，当天在全国的200多个地区、6000多家终端网点共有超过250000人共享盛宴，狂销4.32亿元！打响家电市场的逆势引爆战役。

为成功引爆活动，帅康在前期开展了有针对性的线下引流，通过全国百城的高铁广告、院线映前广告、各大网络视频广告等精准营销，奏响团购会的号角。在1128团购会当天，帅康精心准备的八重豪礼和性能优异的大吸力不碰头烟机、厨电套餐等产品，引发接连不断的销售热潮，最终创下4.32亿元的佳绩，令业内人士为之瞩目。

透过这场独特的品牌日团购会活动，帅康为家电市场添一抹亮彩，也令同仁和经销商们坚定信念，在当前时代



下应坚持“修内功”、“炼品牌”，以坚定执着的态度和新型发展模式，迎接来自外界环境的挑战。

再战元旦豪礼送不停

据悉，在引爆家电市场的同时，帅康品牌也不断得到外界的认可肯定。今年帅康又以165.78亿元品牌价值连续八年蝉联“中国500最具价值品牌”，同时帅康接连斩获“2015中国设计红星奖”和“最受大众喜爱奖”、中国吸油烟机“高效净化环保之星”、“2014-2015年中国家用电器热水器

十强品牌”等奖项，品牌和产品品质在同类产品中遥遥领先。

在即将到来的新年之际，帅康乘胜追击再战元旦，以“高端厨电产品+多重好礼”的重磅优惠，再度吹响促销号角。12月20日至1月20日期间，帅康大吸力不碰头系列吸油烟机、智能燃气灶以及3G电热水器等主打产品都将有史无前例的钜惠价展现在消费者面前。

“让热爱生活的人更爱家，让热爱家的人更懂生活”，帅康在岁末年初推出的特大优惠，将令消费者在欢度新年、抢购多重好礼的同时，更能享受到帅康高端厨电带来的精致生活。同时，帅康打响的这场促销战役或将再次掀起抢购潮流，为家电市场添上浓墨重彩的一笔。

(晨晨露)

长沙服装交易市场现圣诞老人 向商户送春运火车票

眼下，春运火车票抢票大战持续白热化，热门方向的长沙往北京、上海、广州、杭州、成都、武汉等城市的火车票基本“秒光”。所以，如果你还没有抢到火车票、而刚好有人能送你一张火车票，那真无异于雪中送炭、久旱甘霖。昨天，在长沙东塘服装交易市场，就出现了一个“圣诞老人团”，4位圣诞老人向商家挨户派红包、送福袋，并承诺满足一个“小心愿”。当有商户表示：“想要春运火车票”时，圣诞老人团居然神奇地变出了“火车票抵换券”，并表示：“一定为商家免费抢到火车票。”



单”的服务理念，让旗下产品更人文、更有爱。

在服装交易市场经营了2年店铺的张女士向记者表示，“圣诞老人”们热情的拜访了商场的很多家商户，除了送红包、送福袋，还能满足一个“小心愿”。而至于送的春运火车票，其实是一张抵换券，只要商家填写相关信息，“圣诞老人”们就会保证帮商家抢到票。

平安普惠“嗨贷节”期间开展的“圣诞老人送春运火车票”活动，凸显了主办方对小微企业、个体工商户的温暖关怀。平安普惠一直以来专注于个人和小微企业贷款，以“专业，让贷款更简单”的服务理念，为客户带去普惠金融的极致体验。通过积极走访全国各大产业集聚地、通过不断丰富产品与服务，平安普惠为小微企业提供了一次又一次便捷和暖心的贷款服务，解决了无数经济实体和个人的燃眉之急。近期平安普惠打造的首个贷款促销节日“嗨贷节”，以及本次嗨贷节送火车票活动，都体现了平安普惠作为全国最大消费金融机构，立足于服务国民经济、提振国民生活的信心与责任。



牵手娱乐大咖 良品铺子零食行业率先玩起影视营销

12月22日，在北京国际饭店，国内影视业的标杆事件——中影2016新片发布会盛大举行，中影股份七家股东单位代表、业内著名编剧、导演、演员、制片人、国内各大影视公司高层、各行各业的合作伙伴及媒体代表，

共计700余人出席了发布会。不想风头却被一家O2O零食企业良品铺子给“抢”了。

原来，良品铺子的赞助是：提供明星/领导VIP休息室内的茶歇若干份；嘉宾伴手礼（唯一赞助企业），爆款产品

脆冬枣礼盒一干份。

不难发现，良品铺子的影视娱乐营销，可谓抓住了娱乐营销借势以及吸引眼球的关键，不仅增加了品牌曝光，更快速网罗更加年轻、活跃的受众，也挖掘了新的商业链条。 (恩琰)