

天价!

莎拉中国演一场 要价400万

金融危机已经波及全球的演出行业,不少明星都愿意降价进行商演。但在这样的情势之下,莎拉·布莱曼的身价不降反升。昨天记者获悉,莎拉·布莱曼的身价已经达到400万元一场,而且毫无商量的余地。

麦当娜愿降价来华

据了解,金融危机让全球演出赞助大幅缩水,欧美一些著名乐团纷纷缩减开支,减少巡演场次。而迫于经济压力,很多以前非常牛气的明星也纷纷自降身价。一位上海演出商向记者透露,包括麦当娜在内的众多海外一线艺人现在都愿意来华演出。问及麦当娜这样的大牌愿意降多少身价来华,该演出商不愿意深谈,但他表示,“不管最终出场费降多少,现在跟欧美一线大牌的合作比以前要好谈多了。”

莎拉出场唱出天价

海外高端演出来华价格松动,国内演出商当然是持乐观态度。但一位参与操作3月22日莎拉·布莱曼北京个唱的演出商昨天向记者吐苦水,据他透露,这次莎拉·布莱曼在北京的演出成本达到了400万元人民币,其中她个人的身价是35万美金,约250万元人民币,“早在去年北京奥运会之前,我们就和她的经纪公司联系了这场演出的事。到了去年10月之后,金融危机进一步显现,我们想,是不是在这样的情况下她的价格应该松动一点,没想到,对方的回

答很干脆:一个子儿都不能少。”

据记者了解,2004年,莎拉·布莱曼在中国举办巡演时,身价仅为150万元人民币,这次的价格显然比那场暴涨了不少。而演出总成本400万元人民币,也成为流行歌手在国内体育馆演唱会的新的天价纪录。

逆市上涨是有市场

“2009《交响魅影》莎拉·布莱曼中国巡演”共四站,除了北京之外,还将在南京、上海、广州登台。昨天,记者联系上莎拉南京个唱的主办方老总张波。对于南京这场演出的费用是不是达到北京演出方所说的400万元人民币,他以“商业秘密”为由没有具体透露,但他承认,相比2004年,莎拉的身价确实涨了好多。

那么,为什么莎拉这次中国巡演身价不降反升呢?一位演出界人士称,这主要是因为莎拉·布莱曼在北京奥运会上聚集起来的强大人气,让她处于卖方市场。“没有任何一个国外歌手能像她这样,现在在中国有如此高的人气。她和刘欢在北京奥运会开幕式上演唱的《我和你》,现在几乎人人会唱。”

快报记者 沈梅 通讯员 小宝



陈道明将出演冯小刚新片

虽然最近绯闻缠身,但冯小刚导演并没有受到太大干扰,紧锣密鼓地筹备下一部大片《唐山大地震》。这部电影原名《余震》,最近更名为《唐山大地震》。昨天,冯小刚在一个签约仪式中透露,该片投资将在15亿到两亿之间,预计明年7月28日的唐山大地震纪念日上映。目前演员还在物色阶段,只暂定剧本中有个角色适合陈道明。



冯小刚

情节会让每个观众都哭

冯小刚对《唐山大地震》的剧本信心十足。他说:“我春节期间和朋友们在饭桌上讲这个故事,每一次都能把听故事的人讲哭了,不下十拨人。这个故事表面上没有任何商业性,但它最大的群众基础就是可以让每一个观众内心都感到非常温暖。”

据透露,唐山市政府拨出几千万元的现金支持影片拍摄,实际拍摄期间会有更多资金及人力物力上的投入。

演员 给陈道明定了角色

之前网上盛传《唐山大地震》已选定章子怡等明星出演,冯导昨日说,影片主角正在进行

广泛的考察。“我们当然希望有明星加入,但最关键的是合适。前不久陈道明对我说,‘小刚,我对唐山大地震太有记忆了,地震发生的时候我们楼道里停电,什么都看不见,我一步几个台阶往下跑……’我就对陈道明说,剧本里有个适合你的角色,他听了非常有兴趣。所以这个片子不缺明星,但也不依赖明星。”

冯导还介绍,由于影片跨度长达30多年,因此对演员的要求非常高,每一个角色都要三代演员共同完成,分别是10多岁、20多岁、40多岁,这对演员的选择也提出了相当大的挑战。

快报记者 沈梅 通讯员 宇飞

王中山将举办古筝音乐会

中国音乐家协会古筝学会秘书长、中国音乐家协会音乐教育委员会委员、民族音乐委员会委员王中山先生将于3月8日在南京艺术学院音乐厅举办古筝音乐会。

在古筝演奏方面,王中山先生有着鲜明的个性特征。他的音乐表现细腻、传神,音色柔美而亮丽,善于用情绪化的音乐语言表达理性化的思维。曾获“国际中国民族器乐独奏

大赛”古筝第一名。对于他的艺术成就,《人民日报》《光明日报》等海内外报刊都给予了采访和介绍。中央电视台、中央人民广播电台、中国国际广播电台等宣传媒介,也多次播放他创作演奏的《溟山》《云岭音画》等乐曲,并作专题介绍。他的艺术生平现已入选《国歌精粹》《中国当代音乐界名人大辞典》。

实习生 应嘉轩

好橱柜 我乐造
www.olokitchen.com

橱柜行业进入“3D膜压门时代” 我乐橱柜发力3D膜压门橱柜

2009年2月21日,南京卡士门红黄蓝国际·利创国际·同的我乐橱柜(第五代店,闪亮,别致,现代,环保,温馨,时尚)橱柜的总店风格在一个个独立的橱柜区域尽显其风采。我乐橱柜设计中心和设计师精心设计的厨房,3D膜压门还是三聚氰胺门?左右为难还是左右为难?大道至简,在每一个空间中,橱柜文化……设计师,相隔不到4公里,我乐橱柜在南京我乐橱柜1500平方米的店面(旗舰店(亚洲第二大橱柜展厅)热烈隆重地揭幕,以及我乐橱柜橱柜精品展示厅,我乐橱柜总经理自南京橱柜行业领军企业我乐橱柜4000多套橱柜,当天订单金额超过了惊人的180万人民币。这一举一动,都有一个共同的主题:我乐橱柜今年发力3D膜压门。

橱柜进入“3D膜压门时代”

在橱柜行业飞速发展的今天,有83%家庭选择了3D膜压门作为他们的橱柜门板,剩下的份额才由三聚氰胺,实木和烤漆门板等瓜分。作为行业领先的门板类型,3D膜压门至少具有五大优势:第一,3D平面可立体,可以做各种风格,为家装风格达成一致;第二,通过三维透视,可以将普通的平面板材雕成不同的形状,结合家装需求做成古典、新古典、现代、简约等不同风格;第三,可富为可塑型,不同的年限后,不同的家居风格对门板的涉及程度有着不同的要求,可是,并非所有门板都可以像3D膜压门,无论是否装饰面,始终是3D膜压门板,都能够轻松做直;第四,既高而耐用,也有中低的价格,适应各个消费层次的需求;第五,相比三聚氰胺门板而言,3D膜压门,整体性更强;第六,非对称门板而言,膜压门是工业化产品,而非手工制作,其质量稳定性和环保性均更为优秀。

在欧洲橱柜漫长的历史中,门板从众多的门板类型中脱颖而出,成为越来越多家庭的选择,以德国最大的橱柜生产商Johanna来说,他们只生产3D膜压门,不生产其他门板类型。

我乐橱柜今年发力3D膜压门

自从橱柜进入中国市场以来,其市场份额一直在不断上升,是橱柜行业未来发展的趋势,不过,由于技术含量较高,投资者投入大,且生产工艺复杂,所以大部分橱柜品牌都集中在专业的膜压门厂家投资,除了作为自己品牌的橱柜进行销售,这造成橱柜行业3D

膜压门价格偏高,目前平均涨幅涨幅达10%,而在南京,3D膜压门的销量却占到了90%,但是高达60%的欧洲中高端橱柜,在价格上仍有差距。

业内人士表示,橱柜行业前五大品牌中,能够重金购买80套橱柜生产线且自建工厂,我乐橱柜在两年前就有在江苏陆续从德国引进了先进的进口生产线,经过三年的实践,研发和生产上已经达到了相当成熟的程度。在2008年最新推出的产品目录中,新增25个3D膜压门,新增18个3D膜压门型,将我乐3D膜压门的性价比在理论上提高到了六百种之多,并一举将价格从1680元/延米,降至1080~1480元/延米之间,让3D膜压门进入了橱柜的主流价格行列,中高端橱柜在1.5~2.5万之间的消费者产生了极大的吸引力。我乐橱柜总经理徐涛说:“3D膜压门橱柜不是我乐的产品结构中占比最大,却并非最昂贵,最终还会很热销。”3D膜压门的发力会逐步显现出来,这充分体现了消费者是买单的,也体现了中国消费者对橱柜文化认同的追求。”

高端膜压门同时降价“撬动”高端市场

新年伊始,我乐橱柜推出了以3D膜压门为主的产品的“春季行动”与以往春季行动单纯的让利不同,今年我乐橱柜春季行动对多个系列的3D膜压门价格进行了大幅度的调整,除了主流膜压门的价格从1080~1480元/延米区间外,更将进口3D膜压门价格从2000~3000元/延米打到2000元/延米以内,与中档膜压门相比,而高的德国品牌中本品牌系列门板品质更优效果更逼真,质感,更为耐用。我乐橱柜总经理徐涛说:“实际上,进口门板从2000~3000元/延米根本卖不了多少,在各品牌销量是占3~5%,基本成了摆设。”此次我乐春季目录将进口3D膜压门价格大幅调整后,将对厨房预算在1.5万~3万的家庭产生了另一波吸引力,活动一经推出便引爆了南京橱柜市场,短短二十天时间内售出300套,其中高档膜压门的销量从原来的8%上升到了接近10%!”“高端消费者更加青睐,也更实惠。”徐涛说。

设计新软件“助动”3D膜压门

要想做好3D膜压门,设计水平就一定要过硬,我乐橱柜引进了世界知名2D橱柜设计软件公司的最新版本,并成为了唯一一家买断了其源代码的中国企业。新软件橱柜设计软件已把09年橱柜新目录上的所有新品纳入到其中,能随现场真实的橱柜橱柜家中的厨房,直接在软件上更改颜色,颜色和风格,让消费者身临其境地预览自己家未来的厨房。

五代店精彩揭幕“全国千店”再度提速

自去年成功推出第四代店后,今年2月15日的全国千店大会期间,我乐橱柜隆重推出了代表目前橱柜行业向设计时尚标准化的五代店,受到了与会橱柜经销商的一致称赞,据介绍,我乐五代店完全应用了德国设计理念,十一套样品橱柜,充分体现了德国式的严谨作风,营造山清水秀的德国橱柜文化氛围,与以往在全国千店大会期间都精彩亮相,也宣布了今年全国所有的我乐橱柜新店以及老店升级改造以

之为模板,为全国的橱柜爱好者奉上“德式大餐”。

在“我乐橱柜”品牌创立的短短三年半时间里,从南京第一家门店到全国的四百多家,我乐橱柜成为橱柜行业内发展最为迅猛的品牌。像南京一样,其中南京一部分门店我乐橱柜成为了当地的领导品牌,而作为旗舰店的南京,也于08~09年间完成了从原来的一店(城西)旗舰店(城西)到六店(城东)的布局,目前,其直营门店已经遍布南京所有重点区域。2008年,我乐橱柜经历了八年以来最火热的营销季节,市场逆势一路狂飙,然而在行业整体不景气的形势下,我乐橱柜营业额1.8倍增长的新人业绩领跑中国橱柜行业三月之久(全国消费者访问量突破99%)此外,年度新开优秀新店50家,三店升级为四店店的超过100家,获得了一系列行业殊荣。

伴随着五代店及其新产品的发布,我乐橱柜蓄势已久的“全国千店计划”也将再度提速,图谋全国市场的信心在变!

三期工厂即将动工 全面领跑倒计时

随着南京江宁经济技术开发区我乐橱柜第一家旗舰店,高投入,高科技,国际化企业,是江宁区政府招商引资项目之一。二期,占地近40亩,已完成投资的2.5万平方米生产基地,累计投资额亿元,成为中国产能最大的橱柜专业生产厂家之一。

对于如何做强在大多数经销商不敢大胆涉足的橱柜行业,我乐橱柜高层表示,橱柜行业在中国其实是一个朝阳产业,竞争者虽多但多数实力较弱,行业集中度有相当大的空间,对于大品牌而言,未来20年都将处在一个快速发展期。据了解,我乐橱柜新建的三年半期间一直由海外进口建材,不惜巨额的进口设计团队进行流水线设计,从橱柜款式,引进了二套现代化管理理念和多条德国重型生产设备,在橱柜橱柜个性化需求和大型工厂标准,规模化生产之间的矛盾方面,被业内公认为橱柜行业最好的橱柜工厂,人均产值和单位面积产值连续创下行业新高,而产能和利润的不断增长,将给我乐橱柜最大好处是产品成本的降低和更高的性价比。

为适应全国扩张步伐,目前另一个占地近50亩的我乐工厂三期,已启动在江宁经济技术开发区,其中二期即将开工建设,全部建成后我乐橱柜生产基地将达到年产36万橱柜的生产能力,全面领跑橱柜行业。

推广活动再办一场 优惠力度不减

继2月与《扬子晚报》联合举办专场活动得到了消费者热烈欢迎之后,本周六(2月28日-29日)我乐橱柜再与现代快报联合举办“团购活动”优惠力度不减,更有最劲7800元/套(爱家系列)和8800元/套(3D膜压系列)两种套餐推出(含3米橱柜+2米吊柜+208复合亚克力台面,伸缩板式抽油烟机+洗具三件套,德国进口水槽)。活动再次席卷西门口,城东佳世,城东,奥体,摩恩,白鸟等顶级橱柜产品提供团购新商品,现场更有礼品,德国厨具及抽奖活动,是绝不可错过的橱柜盛宴。

地址:城西门卡士门红黄蓝国际·利创国际·同的我乐橱柜旗舰店(公交4、7、13、19、28、43、80、83、游12西门口下车) 自驾车进江宁区(免费停车) 快报报名电话: 96060 84783663 旗舰店报名电话: 86009958