

第七届中国(鹤壁)民俗文化节开幕式大型民俗文艺演出《黎阳欢歌》—— 演员约 350 名,绝大多数为普通市民

晨报讯(记者 岳珂)第七届中国(鹤壁)民俗文化节开幕式将演出大型民俗文艺节目《黎阳欢歌》,目前这台演出节目已经确定,正式进入排练阶段,这是记者2月9日从市群艺馆了解到的。

据了解,《黎阳欢歌》主题为“大黎阳、百姓欢歌、新鹤壁、盛世华章”,节目力求通过表演向参与民俗文化节嘉宾和观众展现一个文化厚重、山河秀美、风清气正、环境优美的新鹤壁形象。

整场演出共分五个部分,第一部分为《序——盛世欢腾》,用盘鼓、唢呐等常见民间乐器,以群众喜闻乐见的社火表演形式把当代鹤壁人的质朴民风、传统文化展现给大家。

第二部分为《第一篇章——黎阳古韵(古城风、运河情)》。这一部分以世界文化遗产京杭大运河(鹤壁段)为创作素材,通过一个爱情故事,用歌舞的形式描绘当年运河中帆影蔽日、号角连声、人声鼎沸的景象。运河两岸人民辛勤劳作、物阜民丰的繁华场景将使用现代高科技声光电舞台技术加以表现。场面以历史沧桑的厚重为主基调,辅以光影变化,在道具和演职人员的穿梭互动中呈现出昔日大运河的波澜壮阔。

第三部分为《第二篇章——黄土情韵(黄土地、泥之韵)》。第三部分分为两个小章节,第一小章节为《泥 & 韵》,这一部分以浚县诸多非物质文化遗产项目为素材,用夸张的造型凸显文化元素,用现代舞美结合传统文化符号,展现党的十八大以来文化大发展、大繁荣的

丰硕成果。第二小章节为《庆丰收》,这一部分用人们耳熟能详的音画场景,来唤起观众对“黎阳收、顾九州”这个鹤壁农耕文明经典符号的认知。

此外,多次在中央电视台和各省卫视中出镜的农民兄弟乐队将在第三部分中登场演出。

第四部分为《第三篇章——大美鹤壁(山水美、城乡秀)》。这一部分里,演员们以鹤壁名称由来的传说为骨架,以鹤壁秀美的田园山水、快速崛起的中原新城为线条,演绎出新时代鹤壁在市委、市政府的领导下的发展成果。

著名豫剧表演艺术家金不换将在本篇章中亮相演出。

第五部分为《尾声——黎阳欢歌》。这一部分将精选具备观赏性和趣味性的民俗表演项目,把各类民间春节喜庆的活动在舞台上呈现出来,充分体现人民群众春节期间“过大年、逛庙会、赏花灯”的传统习俗,把浚县民间社火的主要元素呈现给大家,让嘉宾对随后的民俗文化节现场表演充满期待。

整合演出时长约 50 分钟,演员约有 350 名,绝大多数演员为普通市民。目前所有的服装设计已经完成,道具制作也基本完成,音乐视频工作也接近完成,演出所需的舞台灯光舞美效果已准备就绪,预计 2 月 26 日~28 日将安装调试完毕。目前整场演出已开始在剧场内预演,以方便群众演员熟悉演出环节,将在 3 月 2 日正式演出。

兰州小伙儿帮父亲找鹤壁的老朋友 25 年了,刘根富, 您还记得兰州的梁心章吗

晨报讯(记者 赵星星)“你们能帮我父亲找找他的老朋友刘根富吗?”2月10日,远在兰州的梁华联系上了记者,梁华表示,马上要过年了,如果能帮父亲找到他的这位老朋友,将是自己送给父亲最好的新春礼物。

梁华告诉记者,他的父亲梁心章年轻时曾在鹤壁打工,工作期间结识了刘根富,并成为好朋友。后来因为工作原因,他的父亲梁心章回了兰州,之后两人就失去了联系。“两人已经有 25 年没见面了,父亲现在很想见他。”

“1988 年我到鹤壁打工,1990 年回了兰州,那时候交通和通信很不方便,离开鹤壁后,我们二人便失去了联系。”梁华的父亲梁心章在电话里告诉记者,当年,刘根富和梁心章二人同在原鹤壁矿务局建筑一公司工作,“我是临时工,刘根富是正式员工,他平时很照顾我。虽然我们只相处了 3 年,但是感情很深厚。”

“父亲经常提起他的这位老朋友,想着哪天联系上就到鹤壁找这位老朋友叙叙旧。”梁华说,“如果刘根富能看到我父亲梁心章寻找他的消息,或是有知情人士了解他的情况,可以拨打电话 13919239691 与我联系。”

携手四季青 腾飞发展梦

——访四季青国际家居广场顺辉瓷砖专卖店总经理魏信合

□晨报记者 朱向阳

挺拔的身姿,儒雅的谈吐,身上处处散发出文艺范儿的魏信合让人印象深刻。近日,记者在四季青国际家居广场见到了顺辉瓷砖专卖店总经理魏信合。

初入瓷砖行业

在从事瓷砖行业前,魏信合从事艺术摄影工作,他善于发现并感受生活中无处不在的美。1997 年开始,魏信合接触到瓷砖领域,当时正值国内房地产行业迅猛发展的早期,人们开始注重家居的舒适性,瓷砖的出现提升了普通家庭的生活质量,改变了许多人的生活方式。

那时候,瓷砖还属于新兴产物,它经久耐用不褪色,比水磨石等传统装饰材料拥有更好的装饰效果。“搞瓷砖与拍照片有不少相通之处,摄影讲究空间布局,瓷砖的花色需要合理搭配,而好的布局与设计总能给人带来美的享受。”魏信合说。此后,魏信合开设了多家瓷砖店,但规模都不大,整体效益一般。

与四季青共同成长

2011 年,四季青国际家居广场开始招商,工作人员邀请他加入四季青国际家居广场,并向他阐述了四季青国际家居广场的前景和招商政策。“经过几次简短交谈和实地考察,我认准了四季青的宏大规模和超强实力,决心与四季青共同成长。”于是,魏信合斥资百万元,在四季青国际家居广场开设了 500 多平方米的顺辉瓷砖旗舰店。

新的店面、新的产品、新的销售人员,导致了魏信合的新店业绩平平。由于魏信合选择了“先垫资、多备货”的经营方式,出现了资金紧张的状况。但魏信合坚信,困难是暂时的,靠智慧总能改变现状。“那段时间,我曾和四季青国际家居广场的管理层多次交谈,并和四季青集团董事长李东顺先生成为了朋友,李东顺有气魄、有远见、眼光好,能够从根本上服务社会,我坚信在四季青的生意会越来越来好,我们共同成长。”魏信合笑着说。



魏信合

经营策略调整效果明显

随后,魏信合改变了销售模式,组建了自己的营销团队,从坐店等客的经营方式,换成了走向市场服务小区的营销方法,他利用四季青国际家居广场这个大众认可的平台,把顾客请到店来,用服务和诚信打动顾客的心。

魏信合同时改变内部销售策略,在品牌推广中突出自身优势,注重把产品的装饰效果和设计思想告知顾客。其次,他调整经营思路,想顾客所想,要求团队人员用心

做事,把顾客的家当成自己家来精心装饰。认真收集客户反馈信息,增大宣传力度,聘请高端设计师,让有能力、眼光独到的销售人员与顾客密切沟通。

在改变了销售模式之后,魏信合的瓷砖生意有了很大的起色,2013 年以后,随着四季青国际家居广场客流量的大幅增加,他的生意更是日益红火,产品的市场占有率得到大规模提升。

魏信合向记者分享了一些他的心得:“做事业一定要坚持,只要敬业、细心、主动,不要等、不要靠,把店里店外的事做好,全身心投入到工作中去,多想办法、多学习、热心服务客户,这样我们的业绩就会提高。我们一定要力争把事情做到最好,用心对待顾客,不断创新经营模式,合理利用四季青国际家居广场这一平台,只要坚持下去,我们一定会有更美好的明天。”

回想起和四季青一起走过的近 3 年时光,魏信合心怀感恩,他说:“如果没有四季青国际家居广场的支持和帮助,我很难取得今天的业绩,顺辉瓷砖在鹤壁的发展离不开四季青国际家居广场这一平台。”

农夫果园

用真心去做礼箱

- ◆ 最新鲜的产品
- ◆ 最优质的服务
- ◆ 最公道的价格

河南鹤壁农夫果园
HENAN HEBI NONGFU GUOYUAN
农夫の果园
团购: 18639218888

**农夫果园水果礼箱
与普通水果礼箱的区别**

- 1.产地正宗 ■ 2.装箱丰满,无空格
- 3.每一层水果大小一致,品质一致
- 4.每箱水果精心挑选,无水分流失水果及烂果

地王店: 山城区银座超市北门 电话: 0392-2687979

黄山店: 淇滨区黄山路与黄河路交叉口 电话: 0392-3213888

海河店: 淇滨区海河路福源小区南门口 电话: 0392-3213666

广场店: 新世纪广场西侧大明眼镜旁 电话: 0392-3206588

清华园店: 淇滨区清华园北门东100米 电话: 0392-3351777

迎宾店: 淇滨区市游泳馆西南角迎宾农贸市场 电话: 0392-2186663

福田店: 淇滨区福田二区北门东侧 电话: 0392-2960553