

相约月圆时，“缘”来你也在这里

报名热线:67659999

●会员信息

男主角:三禾

个人资料:25岁,181厘米,本科学历,郑州人,公务员。性格开朗,喜欢文艺、体育、写作、旅游。

他想她:28岁左右,身高160厘米以上,郑州人,有稳定工作。温柔善良,孝顺父母,有素质,有一定的经济基础。

女主角:晓慧

个人资料:31岁,未婚,167厘米,硕士学历,大学讲师,郑州人。工作之余看书、旅游、运动是她的最爱,在家里她就是父母的开心果。

她想他:50岁以下,172厘米以上,本科以上学历,有事业,上进,有责任心,自信。年龄、学历都不是问题,能力远比学历重要,我很喜欢研究法律,如果你是法律工作者就更好了。

女主角:云舒

个人资料:33岁,164厘米,性格内向,爱好文学,书画。

她想他:29岁~38岁,身高170厘米以上,长相六分以上,心地善良,性情温和,有追求,不抽烟喝酒,喜欢书法、绘画,精通计算机、文学。

郑州晚报单身俱乐部第二批会员正在报名中……

“月上柳梢头,人约黄昏后”,月圆之日,怎能无相聚之佳人?23日上午,为了在月圆时,人也“缘”,郑州晚报单身俱乐部和郑州宇通集团联合举行了“月圆·人缘”活动,为20对单身男女铺就了一条爱的鹊桥。

见习记者 李丽君/
文 晚报记者 王银廷
周甬/图



缘分从沟通开始

前言

“上次举办单身派对后有6对一直保持联系,小伙子们都夸姑娘们漂亮。”——今年农历七月初七本报与郑州宇通集团联合举办的单身派对活动以40%的成功率打动了宇通公司其他单身男士们的心,强烈要求本报再举行活动。

缘分

“我和他在车上都是坐在一起,没想到现在又抽到了同一组。”——“四分之一感应”抽签决定座位,令帅哥美女们激动的是,有几对帅哥再次邂逅初次相逢的她。

9时30分活动正式开始,“最先找到组员的队有奖品,最

后找到组员的队要受罚”的规定很快打破了大家的陌生感,不到两分钟10个组已分好。可六号桌的一个帅哥姗姗来迟,为六号桌“赢”得一次表演机会。四位帅哥、美女经过一番商议,最后绘声绘色为大家表演了《两只老虎》,成人版的“老虎们”着实让大家笑翻了天。

热情

“我的标准是‘白骨精’,‘白领’+‘骨干’+‘精英’”——得知姐姐要参加单身派对,17号美女10岁的小妹妹飞飞强烈要求当参谋。

经过一番考查,飞飞为姐姐选好了两个“种子”选手:11号和13号。

幸运

“我觉得那个男孩子不错,你可得帮我介绍。”——中午才赶到的小贝“后来者居上”,很快找到了“目标”。

“我想找一个个子高的,看着顺眼的。”中午11时,17号美女接到女友小贝的电话,听说活动没有结束,小贝便匆匆赶到现场。在人群里搜寻一圈,很快便找到了目标,于是17号美女临时客串起了她的红娘,帮着把帅哥们介绍给她。

后记

活动结束后记者回访,80%的美女表示已经找到心仪的他,有的说会主动出击,有的则表示会等待对方先与自己联系。

星语心愿

祝福留言板

“瑟瑟的秋风中多想牵你的手,让我们相互取暖,中秋的月光下多希望我们的身影不再孤单,可你会在天的哪一边?”

132 郑州晚报 8598

“一个人的生活;一个人的事;一个人的梦;一个人自由……一个人也是快乐的。祝天下单身的朋友们拥有只属于自己一个人的快乐!” 132 郑州晚报 0327

“凯,没有你在身边每天都会牵挂你,盼望你回来。我知道你在外面很辛苦,你一定要照顾好自己,希望我们互相理解、支持,中秋节快乐!” 130 郑州晚报 8498

“宋涛老师,虽然您已经不在互助路小学工作,但我一直没有忘记您,您永远是我最爱戴的老师,祝中秋节快乐!” 66 郑州晚报 082

“妈妈,为了你我放弃了理想,所以你要好好的,知道吗?因为这是你欠我的。” 65 郑州晚报 556

本栏目参与方式:郑州地区移动、联通、小灵通用户,均可编辑“郑州晚报#加所发送的短信内容”到958880。移动、联通用户每条通信费用0.1元,小灵通每条0.08元,不收其他费用。

品质 潮流 至尊 国美金成国贸店试营业

——国美强势入驻郑州紫荆商圈

2007年,河南国美跨上了飞速发展的康庄大道,截至目前已经先后有20家大型家电连锁卖场在全省铺开,特别是继郑州大上海旗舰店、文化路北环店及安阳文化官店、安阳拱辰广场店相继隆重开业之后,在十一国庆长假来临之际,河南国美又强势入驻郑州紫荆商圈,它是二七商圈的丰富外延、花园路商圈的强力南扩。

作为花园路一脉相承的紫荆山路,以短短十年的发展成绩告诉我们一个无限发展空间商业基地正在诞生。紫荆大道承接花园路,贯穿金水路、东西大街、陇海路、航海路,紧邻花园路商圈、火车站商圈、二七商圈,并以此便捷的交通直达东、西、南、北区域,成为商场百货、高档楼盘、高端写字楼、大型批发市场的纽带。

花园路的力量还不足以撬动整个中心区商业的繁华,借力紫荆山商业线,才能吸纳更多区域外的客户,给予消费群体更大更畅通的消费空间。

二七商圈、郑汴商圈、

航海路批发商圈一直都是商业财富的发动地,紫荆山大道有效地将其衔接一起,形成一个客户流动的脉络和聚集的空间,成为商业发展和消费升级的中转站。

国美金成国贸店9月29日盛大开业,这标志着国美成功实现“德化店”、“大上海店”、“金成国贸”店形如“金三角”式的商业核心区战略布局。

一子激活一盘棋

我们一直在提商圈,一个具备辐射与网罗的商业核心,从郑州商战发源地二七商圈,到新兴花园路商圈;从不温不火的紫荆山商圈,到中庸慢步的碧沙岗商圈,一圈一圈掀起了中原商海的巨浪,商业巨头们在自己的圈里火热生存,而圈外之事似乎已埋没,圈与圈独立生存,没有弥漫硝烟的商战也没有相互交融携手共进,生活的习惯让我们只能在圈内旋转。谁能挑起商业市场的脊梁,打通商业地域商圈的小圈子,为圈内圈外的商业、消费带来强悍的直流力量?



恰位于紫荆山路与东西大街十字架正中心位置的国美金成国贸店,以其入驻品牌之多、近万平方米的面积之大以及体验式购物环境之新,它往北紧接花园路商圈的财富脉冲,向南启承航海批发商圈的源头;国美金成国贸店恰如其分地在这个黄金十字架的布局,一举占领郑州市南部商业重地之咽喉。吸引着四通八达的消

费力在此累积,在此汇聚,在此倍加,一子激活整盘棋,让南部商业为此而绚丽多彩、风生水起。

品质 潮流 至尊

没有永远的胜者,只有不断的创新。从目前郑州家电市场的发展态势来看,竞争不断加剧,你若返券,我则赠礼、抽奖,打折降价声此起彼伏,而众所周知,价格战是营销策略中最初级的一种原始模

式,它就像一把双刃剑,既让你为它的短平快效果而欢呼,也让你为它的朝三暮四而哭泣,因为,它是无价值的,你可以用,别人也可以模仿。

而国美却积极开展体验式营销,而不是继续会员制、返券、赠礼、抽奖等传统而机械的促销模式,这将成为企业区别于竞争对手、增强核心竞争力的因素之一。国美以其强大的资金流、供货流和丰富的整合经验,以“客户第一、服务终端”的经营理念,保证了国美电器服务的完美品质,此次在金成国贸店陈列了近万种国内外知名品牌的彩电、冰箱、洗衣机、厨灶、小家电等用品,品种之丰富,质量之上乘,服务之卓越,无可比拟。而且国美还在全国向所有消费者推出了只要是在国美集团下属品牌门店购买的商品,“9天不满意无条件退货,19天内如出现所购商品价格下降差价退还,39天内如商品有质量问题,可给予退货,99天内如商品出现质量问题,可以更换”的“诚久保障”

服务,彻底消除了消费者购买产品的后顾之忧,将“传统三包”自动升级为满意、价格、退货、换货四位一体的“诚久保障”。而这一举措,在全国尚属首例。

国美金成国贸店体现了购物的现代感及时尚感,注重消费体验及消费体验区的规划,如设置数码信息港、与全球同步的高端商品展示区、3C商品体验区、AV发烧体验区等。置身卖场,与世界领先科技同步的产品比比皆是,真正让人感觉到了e时代的到来。国美此次还将金成国贸店作为世界上高、精、尖产品的登陆点,苹果全系列,包括iPod产品的引进,60寸超大屏幕平板电视的集中展示、东芝、惠普、索尼、康柏、三星、IBM等上百款最新型笔记本电脑的率先体验,一切都是为了让郑州的消费者能够与其他大城市的消费者同步感受世界潮流科技,体验尖端产品。

国美金成国贸店还体现出购物的便利、快捷及服务的舒适。如设置电子商务交易平台,(下转 C7)