

女孩公开寻求小偷当男友 咋回事?

7月14日晚,广西南宁朝阳广场出现了4张奇怪的“征男友”小广告,小广告中公然宣称“小偷,你来做我男朋友吧”。在张贴小广告之前,该女子还在网上公布了这一想法。7月10日下午,网友“总挨偷的女孩”在网上发帖称要找小偷做男朋友。她说,因为以前多次被盗,7月8日又被小偷割包偷走了新买的价值2000多元的手机,在悲伤和无奈情绪的激发下,决定找个小偷做男友。跟帖的多数网友极力反对这一做法,认为该女孩很愚蠢。网友“大玉儿”说:“你应该学会保护自己!我能理解你的感受,但你不觉得这念头很荒谬吗?”网友“老公最大”说:“什么歪理啊,难不成我想吃猪肉就要找个杀猪的当男朋友?”7月12日下午,记者辗转联系上了发帖的女孩,她是广东人,21岁,广西某高校大三学生。她说,屡遭小偷“光顾”后,她很怕出门,所以才想要找个人陪在身边,如果男友是个小偷,自己肯定就高枕无忧了。 据《南国早报》

市井中国

1.5米长野生巨蜥潜入家中 你怕吗?



日前,江苏常州溧阳发现一只长约1.5米的野生巨蜥,目前这只野生巨蜥暂时被安置到常州淹城野生动物园动物救护中心。14日,溧阳市林业站工作人员王雪峰告诉记者,7月6日晚,这只巨蜥来到天目湖镇平桥村戴西组,并从窗户爬进了一户居民家中。巨蜥牙尖嘴利,身材庞大,居民不知其为何物,只好先将它捕获。我们初步判断,这只巨蜥可能是从一些展览场所或者运输途中逃出来的。据了解,巨蜥在我国主要分布于广西、广东、海南和云南,大部分为野生,从现有资料看,江苏目前还没有巨蜥的记录。 据《扬子晚报》

兰博基尼、保时捷、玛莎拉蒂、法拉利……时速200~230公里 30多辆名跑车高速上狂飙 经网友指认,这个豪华车队可能是一家日本公司组织的

日前,宁波的绕城高速公路上突然出现30多辆兰博基尼、保时捷等名贵跑车,集体以200~230公里的时速狂飙,而且所有车辆均脱牌。目击者将抓拍的照片贴在网上,网友根据车身上的标志,猜测此事是日本JB集团株式会社策划的。



改装的兰博基尼



改装的保时捷



改装的凌志车车尾写着“日本JB集团株式会社上海代表处”字样

30多辆名跑车上演生死时速

前日,《宁波惊现30多辆名贵跑车高速脱牌狂飙》的帖子,伴随着抓拍的照片,在各大论坛一挂出来,立即引来网友热议。帖子里这样描述:一辆改装的灰色凌志领跑的车屁股上写着“日本JB集团株式会社上海代表处”,4辆法拉利,一辆改装的GTR赛车开着双闪紧追……时速初判有200~230公里,我130公里的时速,但他们从超车到消失只10秒左右就不见了。慌忙抓相机,只拍到1辆尼桑,1辆兰博基尼和1辆保时捷……所有车都开着双闪,脱牌而行。

豪华车队可能是日本公司组织的

有网友称,6月初曾在杭浦高速公路上见到过这个车队,当时车队一些车身上也贴有“日本JB集团株式会社”的标牌。随后,记者打电话到这个日本公司的上海分部,接电话者自称是该公司人事方面的职员,说公司确实曾经组织过一个豪华车队经过宁波。对此,浙江省高速交警总队方面称,确有豪华车队经过宁波,他们也正在调查。

网友指责,这是对公共安全的侵犯

网友在跟帖中有不少是“骂”帖,大多数网友认为,如此玩命飙车,是对公共安全的侵犯,有关部门应该严查此事。网友“瘦罗”:这么快的速度交警都追不上,有钱人根本没把这点罚款看在眼里,超速罚款是针对老百姓的。

网友“不得不爱”:自己玩就算了,怎么可以侵犯公共安全?

网友“风信子”:应该调查到底,揪出这帮自私的家伙。

网友“我爱我佳”:改装车的见多了,喜欢狂飙的也见多了,但就是没见过这样没品的。 据《都市快报》《新快报》

阅读 1+1

这些名跑车到底有多贵

量产名跑车价位	高端		低端	
	品牌	价格	品牌	价格
	法拉利	456万元	保时捷	260万元
	保时捷	310万元	兰博基尼	70万元
	兰博基尼	230万元	玛莎拉蒂	130万元
	玛莎拉蒂	840万元		120万元

您为奥运加油 我为您加“油”
——东风日产炙热巨惠

即日起至2008年8月8日,活动详情请洽东风日产以下专营店

NISSAN

郑州威仕专营店 郑州市花园路北段,博林 销售热线:0371-65550055
郑州威达专营店 郑州市郑汴东路(中州大道东200米) 销售热线:0371-60100000

TEANA 天籁 SYLPHY 轩逸 TIIDA 颐达/蓝鸟
QASHQAI 逍客 GENISS 骏逸 LIVINA 骐达

河南国美七周年庆销售火爆全攻略
——千万促销资源打造年中家电黄金周

攻略一:低价策略 战无不胜
谈到国美的经营策略,可以说“价格”是国美电器经营发展中最锋利的利器,国美始终坚持的“薄利多销”的经营策略就成了国美“攻城掠地、一剑封喉”的杀手锏,使其每到一处都引起当地家电零售价格极大“雪崩”,无论是淡季或旺季,国美总能把实惠留给顾客,把市场掌握于掌心,这个市场经济的“弄潮儿”对中国家电市场价格起了规范的作用,引领了中国家电零售业的变革,制定了“普惠”标准,并引发众多追随者纷纷效仿走上了连锁发展之路。“买电器到国美,花钱不后悔”已然成了中原消费者一句妇孺皆知的口头禅,这一招牌也变成了国美的口号,对于中原家电零售业市场价格体系产生了深远的影响,这一冲击波至今仍在延续。

攻略二:服务为先 仁者无敌
2006年3月,国美“彩虹服务”进一步升级,推出“家电医院”,国美专业的维修人员为消费者解决家电使用过程中遇到的问题和麻烦。2007年,河南国美再次以全品类家电产品延保服务全面升级售后服务标准。“全国呼叫中心”的成立,为消费者提供更为完善便捷的服务,解答家电疑难问题。2008年河南国美物流中心全面扩容,仓储

面积扩大,人员素质提高,网络系统升级。如今的河南国美,定制包销、统购分销等模式保证了价格、产品方面的绝对优势。“销量越大,进货量越大,进货越大,价格越低”的良性循环使企业始终在快速的轨道上发展。

攻略三:核心优势 成就霸业
河南国美舒适的购物环境、齐全时尚的家电、完善的售后服务,使中原市场受到了革新,使中原消费者也可以享受到前所未有的超级震撼,在价格与思想上都经历了一次革新。随着家电零售业市场竞争日趋激烈,“价格战”此起彼伏,国美电器也绝不能仅仅靠低价策略扬名立万。近年来,国美不再单一强调价格的震撼力,而是更加侧重产品定位,强调提高产品的档次与技术含量,符合环保要求,增加产品品类,更符合人们对家电产品的个性化要求,作为河南国美的旗舰店,德化旗舰店始终站在中原家电发展的最前沿,全面引领家电消费潮流,向消费者展示未来家电的发展趋势,在销售主流产品的同时,把最新、最好的家电产品提前介绍给广大消费者。国美表示:诚信经营贯穿于国美成长的每一天,今后将一如既往的为建立健康的竞争环境积极努力。

国美3大核心优势造就河南国美7年辉煌。据悉,本周河南国美七周年庆典促销全面升级,高举价格利刃挑战全市价格极限。届时惊爆机、特价、打折、促销、抽奖、送礼等一系列惊喜回馈给广大消费者。据了解,为了让中原消费者享受国美电器的低价魅力,河南国美7周年庆典之际,国美将投入千万促销资源,疯狂让利,保证所有商品的绝对价格优势。实实在在的将商品价格降至最低,实实在在让利消费者,让消费者更享实惠。