

坛谈 “80后”自省婚姻现状,知足常乐

近日,某80后女孩在网上发帖《80后谈婚姻》,别看作者年纪不大,婚龄区区3年,可一番摆事实、讲道理后,数千字的文章着实让不少网友叫好。有留言者说:“这年头别说‘80后’,‘90后’都动不动就谈婚论嫁,很多都只能当笑话一乐,看来,还得算这篇帖子最靠谱。”

“剩女不是偏执就是自恋”

19日,记者在天涯杂谈上看到了始发于4月15日下午的帖子原文,署名为“变态的神”。帖子里涵盖了相亲、夫妻相处、婆媳关系等若干话题,但可以看出,作者着墨最多的是在“相亲”环节,她称之为“婚姻的起源”。“变态的神”说自己一直在琢磨一个问题,为什么当下这么多人“相亲”,可成功率总是居高不下呢?她觉得这跟相亲者缺乏自知之明有很大关系。

她以一个女人的视角去审视同性——“一个女的,别管她自身条件如何,总是对另一半有不切合实际的幻想。凡是有自知之明的女性,大多数在适龄的时候都结婚了。而那些热爱韩剧,喜欢帅哥,在抱怨没有好男人的同时,忽略了自己的一切。”

在“变态的神”看来,一个成熟的相亲者首先要割舍那些虚头巴脑的标准和目标,“很简单,先看看自己如何。学历,收入,身高,家庭,五官,皮肤,气质,自己给自己打个分,然后再去给对方打分。”她认为在得出这两个分数后,才具备挑选的基础,否则相亲结果永远是高不成、低不就。“说实话,我对剩女没好感,不是偏执就是自恋。”“变态的神”坚持认为,那些抱怨相亲对象“各方面都不错,可就是没感觉”的人,“就等老了没人再去后悔吧”。

“知足的婚姻很幸福”

“我和老公情人节就买过一次鲜花,过生日去吃烧烤,也没买东西。结婚的钻戒是我趁着商场打折自己买的。就算是登记,也没什么浪漫的仪式。那些形式不真实,等烟雾散去时,不知道很多人是否还有勇气去面对那些真实?”显然,“知足常乐”是“变态的神”3年婚姻生活的最大感悟。她说:“我们要找的这个男人,有责任心,有上进心,有赚钱的能力,就很不错了。我们不能再去要求他浪漫、幽默、英俊之类的。我们自身也不是完美的人,所以咱也没权利要求别人完美。”

本报综合报道

坛谈 孝顺女网上替父找工作

近日,一篇《我帮爸爸找工作》的帖子在论坛悄然“走红”。发帖者是成都“80后”女孩小陈,想帮闲不住的老爸找份合适的工作,她把父亲的简历“晒”出来。在她眼中,父亲“诚实敬业、责任感强;勤于学习研究、管理经验丰富;具备较强组织沟通与协调能力”,尽管“超龄”,但也算有“年轻人不具备的优势”,希望能遇上慧眼识“老英雄”的人。此帖一出,大多数网友都夸小陈善解人意。但也有不同的声音,有网友认为小陈并不孝顺,“不该让老爸再工作”。昨日,记者联系到了小陈的父亲老陈,对女儿在网上“推销”自己,50多岁的老陈感触良多:“理解万岁。”“能否找到合适的工作并不重要。”老陈坦言,他是为女儿对自己的那些描述而感动,为女儿如此理解自己而感动。

据《扬子晚报》

女生开网店一年赚300万 她说是从省下300元生活费、设计6件衣服开始创业的



浙江林学院最近传出一个创业神话:大四女生宋雅丹自大三开始边读书边开网店,用了一年时间从300元赚到300万元。据说这件事是几天前她回校准备毕业论文,跟老师说了之后,大家才知道的。近日,学校请宋雅丹给同学们讲创业心得,记者亲临现场听了她的“创业神话”。



第一批货只有6件女装

宋雅丹很文静,穿得也很朴素,怎么看也不像身家几百万的女老板。

宋雅丹老家在浙江海盐,1987年出生。她一家4口人,父亲做钢材、水泥生意,母亲主要照料家,妹妹正在上中学。宋雅丹2005年考入浙江林学院家具设计专业,大三那年开始迷上服装设计,经常画一些上衣和裙子的设计图,抽空还跑到学校附近的裁缝店学做衣服。她说,有一次学校组织校内交易活动,她把几件自己改过的衣服拿去卖,一下子就卖光了。于是她想,既然大家这么喜欢个性化的衣服,何不多做些放到网上卖,还能赚点零花钱。就这样,她从生活费里省出300元去买布料,然后按自己的设计做了6件女装。

2008年4月29日,宋雅丹的淘宝店铺开张,卖的第一批货品就是那6件衣服,而她的“创业神话”就从这一天开始。

一个月后升到一钻级

2008年5月底,宋雅丹赚了1万元,她的店铺升到一钻级别。宋雅丹说,可能是因为淘宝上有一批喜欢逛特色小店的顾客,这些人往往不考虑店家的信誉级别,只关心东西有没有特色,所以她的店很快就火了。

生意好了,宋雅丹感觉忙不过来,就在校外租房子作为自己的工作室,并请了几位同学帮忙。宋雅丹说,创业最初只有3样工具:剪刀、尺子、缝纫机。她设计衣服,自己做一部分,再让学校附近的裁缝店帮忙加工一些。“很艰苦,有时每天只睡3个小时,一台电扇大家轮流吹。”

最辛苦的这个时期,宋雅丹赚了5万元。而帮她的同学,一个月也可以赚两千多元。

回老家租厂房

2008年暑假,宋雅丹把“总部”搬到了老家海盐,“因为订单太多,靠几家裁缝店实在忙不过来”。

她把在外面创业的事跟爸妈说了之后,家人都不相信。直到她把5万元现金递给爸爸时,大家才支持她继续做下去。她租了200平方米左右的厂房,又在附近找了一家服装加工厂代加工自己设计出来的衣服。

宋雅丹又到学校招聘了几位同学来帮忙,再加上妈妈帮她打理厂子,所以她的店铺规模越来越大。

请专业模特

宋雅丹对光顾她网店的买家很重视,有的新买家会把自己的照片、身高、三围以及出入场所等信息都发来,让宋雅丹推荐衣服。宋雅丹会一一给出建议,还把客人的资料整理成文档,提高售后服务质量。

有的回头客给宋雅丹提建议,光有衣服的照片不行,要有模特。宋雅丹及时采纳了这个建议。“我们请了位当时入围亚洲小姐的模特来拍,每个月拍4次,拍一次1000元。”宋雅丹说,模特照片一上,店里的生意真的更好了。

升皇冠,组建团队

2008年10月,宋雅丹的淘宝店升到了皇冠级别,而她的团队也在不断扩大——目前共有50多人:2个助理、10多个客服、15个打版工、4个包装工,还有专职设计师、模特、摄影师、司机等。

2009年2月底,宋雅丹除了固定资产投入、日常成本支出外,银行卡上有了300万元现金。而她的网店每天交易量有400件左右,日利润一两万元。宋雅丹说,她只卖女装,衣服平均每件100元,因为都是自己设计,所以成本控制得还可以,平均有50%的利润。昨日,记者在网看到,现在宋雅丹的网店信誉级别已经是三个皇冠,总好评66715个。

据《都市快报》



三皇冠意味着什么?

在淘宝上,好评数是评价网店信誉级别的标准,也是交易量的体现。买卖双方完成交易后,由买家给卖家打分,分“好、中、坏”三种:好评得1分,中评不计分,差评扣1分。在淘宝上,按“女装/休闲女装”类别搜索,三皇冠级别的有103家,其中杭州有10家。

宋雅丹网店的总好评是66715个,那么它的交易量至少是66715件。如此算来,她的网店利润就是:66715件×平均每件50元的利润=333.575万元。

美容 刊登规格:5.5x12cm 刊登时间:每周三、五 本栏目信息在通通网站 www.totoyou.net 同步免费发布 广告热线:63396000 67655128 24小时广告热线 63399000

染发危害 据报道:绝大多数染发剂和一洗黑有毒物质含量超标,长期使用毒素就会在体内不断堆积从而导致脱发、枯黄、皮炎、失眠甚至癌症,而且还会污染衣服和枕头。一个来自贵州苗族的中药黑发配方八宝润黑草本洗发露的批准文号和各种洗发露一样是卫妆准字而非卫妆特字。是卫生部唯一批准的具有润黑功能的中药洗发水,而非一洗黑和染发剂。和各种洗发水一样安全无毒副作用,可长期像洗发水一样反复使用。八宝润黑草本洗发露以川芎为渗透剂,以何首乌、黑芝麻的中药色彩为显色剂,用2-3次中药色彩就会渗入头发的间隙,使头发完全自然变黑。遗传性和老年性白发人群用八宝润黑草本洗发露代替一洗黑和染发剂,无任何毒副作用,2个月左右用1次即可长年不显白发。遗传性和老年性以外的病理性白发是可以治愈的,每周应使用2次并坚持按周期使用,到所有的白发长出黑发后即可停用,长久告别白发。 黑发热线:0371-65227006 迎5.1节买二送一 郑州紫荆山百货大楼二楼医药部,北京华联一楼西门崇德堂药房(二七广场),花园路正道中百百货一楼宝芝堂药房,泰隆大药房(商业大厦西侧市艺术宫东门),亚细亚北门医药部建设路大商超市二楼宝芝堂药房,郑州商业大厦一楼医药部,濮阳绿城时尚(司法局楼下)明义金博药店(新兴路金好来大卖场)登封美真超市入口药柜(少林路东桥头)中牟君达康药房(官渡购物中心对面)新密上海商场和香港大厦医药部上街绿城时尚(雕像北50米)新郑新建大药房(汽车站对面)

ART科技让您脱发、白发快速变秀发 北京富发科技的ART脱发、白发修复技术,可对各种原因的全秃、脱发、白发、头发稀少等进行完美的修复,为您恢复飘逸秀发、重塑完美形象。诚信企业、满意付款。 此对比照片为富发科技ART创始人刘润国经理 电话:15238075381 电话:0371--87091116 网站:www.fufakj.com 地址:郑州市花园路与农业路交叉口西南角国贸新领地4号楼单元805室