

尼彩从不给我"请病假"

从小到大,我最不缺的就是手机。老爸老妈的手机换过不少,因此我捡的"破烂" 也就少不了。而尼彩i8则是最特殊的一个。

有一天,我看到了尼彩的广告,广告里每部手机只赚十元的信息吸引了我,特别是用机器砸碎旧手机的那段画面,给我这种总是不小心摔机的人留了一线生机。几天后,我来到了店里,千挑万选中,选定几尼彩i8。拿到新手机的我甭提有多比,这开尼彩i8。拿到新手机的我甭提有多比,这开心了。毕竟这才是第一部属于我自己的大家一部人工,就是不好,就自己的比较后,就是有黑的人,二就是有照的人。当我打开摄像头时,觉得尼彩200万的像素也不错。

还有最重要的一点,当我不小心摔下 新尼彩后,满心的后悔,但它并没有什么大 碍,只是蹭掉了部分漆皮而已,也没有什么 "后遗症"。尽管后来的后来又N次失手摔 下了它,但这部手机依旧坚定的工作,从不 跟我玩"请病假"和"退休"的游戏。

作者:新郑市新建路府后街5号楼 秦慧杰

尼彩的性价比让我震惊

三年前的我还在上学,那时特别希望能拥有一部翻盖手机。到了上班后才知道好多人都在用触摸屏手机,有游戏有QQ,看别人用的方便玩得开心,我也心动了,也想为自己更换一部触摸屏手机,可是那部翻盖手机才刚买,由于出生贫困,也没那么多钱,就这样坚持用了三年。

有一天,心情低落的我忽然听到了一阵清脆柔和的旋律,顺着声音找去,看到了一部触摸屏手机。是同事小王的电话响了,可她不在,我就拿着手机给她送去,送的路上,我一直观赏着这部手机,好气派的手机啊,估计得四五千吧!唉!可我这么低的工资得存三四个月啊!仔细一看是尼彩的标志,这不就是电视上经常播放的尼彩吗?好像挺便宜的而且功能还很多。按捺住心里的激动等她接完电话就马上问了她价格,听到价格我就直接震惊了!不是四五千!而是399元!

我是个心急得人,利用中午吃饭的时间我就直接去了附近的尼彩手机工厂店。

作者:郑州市圃田乡大孙庄村 陈曼

尼彩,我最终的选择

今年春节前,我到我们新郑市里去办事,就在那一天,我的手机丢了。没有手机怎么办?

当天中午在市里和一位朋友吃饭时,聊起了丢手机的事情。那位朋友随即就拿出他的尼彩手机叫我看了看。我试了试手机,感觉还真是不错。于是吃过饭后,朋了老孩我到县城的尼彩手机工厂店买去友的那个邻居,他把玩了一会儿后说:"你要个的那个邻居,他把玩了一会儿后说:"你要个这的那个邻居,他把玩了一会儿后说:"你要个这个人。我也不用花七、八百买个这了。"更没想到的是:在春节过后,有一次到郑州一个老同学那里,身为公务员的他们大妻平多的时间里,尼彩给我带来了不少快乐。受我的影响,我们村叫我亲自跟着去买的东航村的。其中,有一个还是本身想叫在杭州做卖手机生意的亲戚邮寄手机的。

前几天看到6月21日的《郑州晚报》上 说尼彩又出了几款新机型,我决定再到龙 湖的尼彩手机工厂店去看看!

作者:新郑市郭店镇北街村第一村民 组 杨万军

双胞胎的"尼彩"感应

我和哥哥是双胞胎,从小学到高中都在一个班里上学,不知迷惑了多少同学老师,直到20年前上大学时候我们才"分道扬镳",十年前又一起来到了郑州打拼,哥哥已是一位职业经理,而我是位教师。我们在郑州十几年了,搞得许多同学和各自的同事依然分不清我们谁大谁小,不知道我们是长得太像还是朋友们的分辩能力太低了,一直搞不明白。不过,我们之间的不谋而合的事还是听起来很神奇的呢。

2011年5月17日,我在东大街和紫荆山路尼彩手机工厂店买了一部尼彩手机, 当时还每人限购一台,店里人挤人人挨人,正值初夏,当买完手机出来时候已是满头大汗了。

与尼彩的相逢,是在一个初秋的午后,

原本不喜欢"八卦"的我当时没忍不住

人都说,"天上不会掉馅饼",是啊,我之

那天是国庆长假的最后一天,当我办完事路

过东大街的时候,远远就看见一家店前人山

好奇,就在进入店门的时候,我惊了一下:

这不是"苹果"手机吗?怎么,才卖到399块

前也一直这么想,只花399元怎能买到这样

的手机呢? 我说服不了自己的意念,更信服

"这是山寨'苹果'?"我问身边顾客。

店内已经挤的是水泄不通,"不是吧,看

"不好意思先生,这是我们品牌的国产

"店员,你帮我取下那款黑色的尼彩i8

手机,尼采i8,工厂价销售,所以价格偏低,

人海,干什么的?

不了自己的双眼!

着店面像是正规的!"

看看吗?"我迫不及待了

钱?

韦

作

品

展

示

+

兀

5月20日,哥哥打来电话,想在我住的 附近租间房子让我先看看。两天后,我打电 话让他过来看看房子合适不合适。那天下 午我和妻子在航海路体育场站等哥哥嫂子, 一趟B17姗姗来迟,哥嫂下了车,我们一起 走在航海广场平整的场地上,看几十面国旗 飞扬飘荡。我们坐在休闲椅子上休息闲 聊。哥哥突然问我:"你是不是前天买了部 尼彩手机啊?"我说:"你怎么知道?"哥哥神 秘地说:"我当然知道了。"说着,哥哥从兜里 掏出一部手机,我一看,和我的一样: MORALi18黑色的,黑色铮亮中透出一种 凝重。哥哥告诉我:"你17日买的,我18日 买的,我们就差一天,我去买时候一个女营 业员还问我,你昨天刚买过,今天又来买 啊?我说没买过,她不信,后来一看发票底

单才知道是你买过的。"嫂子说:"你哥看报纸几天了,要买个尼彩用用。"我妻子接着话指着我说说:"这个也是的,看完报纸广告就说手机该换了,咱买个尼彩吧,结果前天就去买了。"

今年春节,我们都回老家过年了,发生了一件可笑的事。初四那天,家里人很多,孩子也多,热闹非凡。我们玩麻将,孩子们要玩手机,女儿玩我手机里的游戏,侄子玩他爸爸的手机,在孩子们互相交流中后来手机就玩混了,下午我接了个电话,竟然是找哥哥的,我才知道我从兜里掏出的尼彩手机竟然是哥哥的,而我的手机还在哥哥的衣兜里装着呢,大家哈哈大笑。

作者:郑州经济技术开发区朝凤路小 学 翟振国

我爱尼彩到深处

"恩,好的"

与你"牵手"的那一瞬,我当时的心"怦怦"直跳,左看、右看、上看、下看,怎么看怎么质眼,怎么看怎么喜欢。此生,我不相信一见钟情,但在那一刻我心动了,我明白:对于尼彩,我已经是"爱到深处、覆水难收"了!

带你回家的路上,我一直在想:家人会接受你吗?我会一直爱你吗?忐忑中,我已经到了家,谁料想老婆第一次见到你,竟然也意外地欣喜接纳了你。

"哇,太棒了老公,你果然有眼光,你喜欢的就是我想要的,那以后我是你的大老婆,她就是你的'小老婆'了,哈哈哈……"

那晚,我们笑声不断,开心的差点失眠! 相逢是冥冥中的注定,而相知则是共同的點起

在与你相处的过程中,你不仅外形美观,而且还聪明能干,不仅棱角分明,而且边 角设计圆滑,端庄典雅的造型给人以"大气 之美";还有,无凸凹不平的触感,触控很灵便,点开之后,彩色的屏幕,"鲜艳且高贵"。

不仅如此,机身内存也特别大,于工作原因,我需要在你身上储存很多电话号码,以前的手机往往满足不了我这方面的需要,而你就不一样了,你能帮我容纳200条短信和500个电话通讯录,如此"有容乃大"的"海涵",怎能不让我心动呢?

可能在某些方面你确实比不上iphone4,但有了你,我长足了面子,身边的亲朋好友一见我拿出你,很多都要摸摸看看,把玩把玩。"不错啊,都用上苹果了啊。"在我的影响下,我身边很多同事和同学慢慢都用起了你。茶余饭后,拍拍照片、播放视频,发发评论,不仅打发了一些无聊时间,还能通过这些更多了解到了外面的世界,慢慢的,我们的生活也因你逐渐变得精彩起来!

作者: 郑州市东明路北5号院10号楼 14号 谈天

精彩片段

很划算的。"礼貌的店员彬彬有礼。

为让更多的参赛作品与读者见面,本次征文特开设《手机改变生活·精彩片段》程目,旨在刊发那些没有达到征文发表要求作品的精彩片段,以感谢读者参与。入选本栏目的征文作者将获得价值100元的尼彩手机购机券。

"尼彩"使父亲的生活更精彩

父亲是一位农民,一辈子省吃俭用,用的都是我们淘汰的旧手机,父亲总说:"电话能用就行了,何必非要新的。"

经常看尼彩广告,但我想手机这么好,价格这么便宜,一定是骗人的。直到有一天,我在街上看到尼彩工厂店—上街店,我就好奇地走了进去。这里的手机品种很多,可以满足各类人群的需求,来这里买手机的人也很多,经过精心挑选后,我看中了一部外观漂亮价格也很合适的一部,才399元,让销售人员拿了过来,拿在手中,手感很舒适,我把电话卡插进去,信号很好,当即打了个电话试了试,通话质量很好,我又试了试MP3声音洪亮,照相功能也很清楚,还有蓝牙、QQ、FM收音机等好多功能。

现在,父亲没事就拿出手机放一段戏或者看一段电影,手机成了他生活中不可缺少的一部分,妈妈说:"有了尼彩,你的父亲比以前更高兴了,人也显得年轻了。"

作者:上街区许昌路西段白云山庄15号 楼3单元5楼西户 刘钦芳

三部手机我都用尼彩

我拥有的第一部手机就是尼彩,而且是全免费的。公司配给中层管理人员每人一部,我自然有份,而且不用自己付话费。每到交费日,公司便派出纳去付费,超过100元的话费部分从机主当月工资中扣除,不足100元的由公司缴纳。可惜,没多久就丢了,现在想来,可能手机是公司配送的,也不知道珍惜吧。

第二部手机是老公用自己的奖金买的,又选的是尼彩。老公讲辐射小,对女性最好。因为冬天我常常将手机放在西装靠近胸口的内袋里,这样对身体损伤小。号码是老公特选的,他把我俩的出生日期和结婚日期全嵌在手机号码里,如此的匠心独具迷惑了我虚荣的双眼,所以爱极了这部手机和这组号码,继续享用着尼彩不断进步和开发的各项服务功能,不能不爱尼采啊!

有时我在想,我的第三部手机是什么? 很自豪的告诉你吧,未来我还买尼彩色。

作者:金水区东方港湾 王晓辉

50部尼彩提升公司知名度

2011年,我自筹资金,开办了一个小型 砂轮有限公司。一年多来,公司经济效益一 百五七好

针对目前生产销售的困窘局面,我颇感无助,情绪低落,心里一直郁闷未消。晚上,我躺在床上,翻来覆去总是睡不着。我目睹骑虎难下的局面,我想什么办法才能争取更多的客户呢?于是,我就召集公司的主要领导座谈,让他们献计献策。最后,我提出由公司出资购买50部尼彩手机,作为打开公司销售渠道的办法,与平日有业务往来的客户沟通,每户免费送一部尼彩手机,作为联络感情的通讯工具。

我的这一建议已提出,公司的与会领导都一致拥护。通过两个多月来的工作实践,业务上有了明显改观,来公司订货的客户由原来的6家,猛增到40多家,经济效益也跟着上来了。

尼彩手机提升了公司的知名度。 作者:中原区郑上路北岗村 宋克昌



"手机改变生活·尼彩杯征文比赛"启动后,先后收到2000多篇征文,这些征文的作者有军人、警察、政府公务员、学生、商人等社会各界人士,他们中上有80多岁的耄耋老人,下有11岁的小学生。在此,手机改变生活征文组委会衷心感谢你对征文活动的支持!

最后,编辑提醒读者,征文全文刊发后,作者将获得价值399元的尼彩手机一部(或是同价值的尼彩手机购机券)。同时,对于没有达到发表要求的征文,编辑将选择部分文字进行刊发,作者将获得100元尼彩购机代金券一张。

特别提醒:征文一经刊发,作者需要在文章刊发后15日内领奖。

领奖电话:0371-55933262 联系人:程小姐