

莫设太多框,谁都能“脱单” 红娘芦大姐帮您迎战“光棍节” 芦大姐热线:13938581175



光棍节临近,郑州最出名的红娘芦大姐特别忙活。“突然来了很多帅小伙。”芦大姐说,单身男士若要摆脱“光棍”头衔,一定要放下“面子”,不要给“理想对象”设置太多条条框框。
郑州晚报记者 王一品

成功案例 羞涩帅哥事业恋爱两不误

郭先生今年36岁,自研究生毕业后一路摸爬滚打,近两年事业终于有了起色,但也成了孤单的“大龄青年”。

郭先生找到了芦大姐,芦大姐发现,郭先生见多识广,就想找个能说得来的女朋友,而对女

方的家庭背景、工作学历、年龄相貌等条件没有过多要求。

“小郭的心态特别好,只是有点害羞。”芦大姐表示,“其实他不必多说,我也会帮他物色最般配的对象,毕竟两个人各方面条件比较登对,才有可能

谈得来。可是,有很多单身人士不明白这个道理,总是带着各种苛刻的条件去找对象。”

如今,就这么几天的功夫,经芦大姐介绍,郭先生已经找到心仪的对象,现在是事业、恋爱两不误。

经验交流 先有“谈”,才有“恋爱”

根据芦大姐的初步统计,很大一部分单身男女至今对相亲比较排斥,尤其是男士,只要见面“不来电”,就直接打入“冷宫”。

芦大姐说,有的人去相亲前就在心里勾勒出一个完美对象的形象,一看到对方不符合“标准”,

就直接判其“出局”。事实上,很多人并不擅长初次见面时就展现自己的优点,所以只有适当接触,才能给彼此一个相互了解的机会,才能说有没有感觉。谈恋爱,先有“谈”,才有“恋爱”。

而刚刚相亲成功的郭先生

提醒大家说:“还单着的兄弟们,正确认识自己,摆脱条条框框,才能少走弯路。如果你还处于盲目中,就来找芦大姐,她能帮你指点迷津,迈出幸福的第一步。总之,青春不常在,抓紧谈恋爱,莫设太多框,谁都能‘脱光’。”

一周资讯

金纺靓衣作战完美收官 设计师打造定制靓衣



上海的朱小姐近日意外获得一件高级定制靓衣,全程享受金纺特邀的新锐设计师张京京为她量身打造这套靓衣的服务。

据悉,朱小姐正是金纺“靓衣大作战”活动的第一位幸运者。今年9月,衣物护理剂领先品牌金纺与手机APP合作打造了创新应用“靓衣大作战”,使用该应用拍下全身照,就能给衣服评分。金纺更在活动期间陆续抽取5位在微博上分享了靓衣照的网友,大手笔赠送设计师定制的高级成衣。随着活动的完美收官,幸运者也陆续收到了靓衣。目前,已经有54万人次参与“靓衣大作战”活动,新浪微博#靓衣大作战#搜索结果超过15万条。张艺赢



栏目热线:
0371-67655272

钻石,你要闹哪样

自本报开设“珠光宝盒”栏目以来,消费部的记者团队即决定成立帮帮团。“珠光宝盒”帮帮团以“为您打造最货真价实的首饰盒”为团队理念,以“长眼界、去烦恼、帮您忙”为行动宗旨。最近,有不少消费者打来投诉电话,普遍表示市面上的钻石饰品价格混乱、品质参差不齐,不知道该如何辨别优劣。为此,帮帮团将为您揭开“钻石之谜”。郑州晚报记者 王一品

几乎所有购买者都多花了近一倍的冤枉钱

中国目前已成为世界第二大钻石市场,仅次于美国。在过去的几年间,中国钻石市场增长了两倍多,达到近228亿美元。钻石在中国总体珠宝市场中的份额稳步上升,从

2008年的1/4提高到了现在的近1/3。

市场火了,价格也跟着火了。曾有报道称,在中国,几乎所有购买钻石饰品的人,都多花了近一倍的冤枉钱。更有甚

者,可能会多3至4倍。有业内人士分析,之所以如此“暴利”,一方面是因为钻石饰品的加工、销售模式单一,另一方面是因为衡量钻石品质的标准不够清晰。

两三万元的钻石为啥现价6000元?

“钻石恒久远,一颗永流传”。这句经典广告语早已深入人心。然而,这小小的钻石里到底隐藏着什么样的秘密呢?近日,消费者潘女士拿着刚买的钻石到检测部门去鉴

定,结果是令人伤心的。“儿子快要结婚了,当然得送儿媳一枚钻戒。那天看到个名品钻石打折的广告,原价两三万元,现价才6000元。可回到家,儿子一看就说质量不好。”潘女士

说,“没办法,只能去鉴定。人家倒也没说这钻石是假的,只不过品质比较差,不值6000元。”

据消费者反映,这种品质差的钻石比假货还可怕,想退货都难。

挑选钻石先看清4C认证

衡量钻石的品质标准是钻石的“4C”,也就是钻石的颜色、重量、净度和切工。这是美国宝石学院制定的全球通用品质标准,钻石的真实价值只与4C有关。每颗钻石经切割后,必须送到第三方检测机构,待出具相关4C证书才能上市。每颗钻石拥有唯一的证书编号,且证书上会标明该颗钻石的具体4C数据。

克拉重量 (Carat Weight):这是钻石的重量,基本来说是越大越值钱。

净度 (Clarity):钻石的净度评定标准通常是在10倍放大镜下去观察的。FL、IF无或几乎没有任何瑕疵,属于收藏级别;VVS1、VVS2含有极其微小的瑕疵,适合克拉钻;VS1、VS2

含有细小的瑕疵,适合30分以上的钻戒;SI1、SI2则比较容易观察到瑕疵。按照规定,20分以上的钻石都是需要在证书上标注具体级别的。但是,目前市场上很多钻石的认证都忽略了这一点。另外,还有些商家会刻意拿净度级别来做文章,炒高价位。其实最能决定钻石价值的是大小和切工。比如,VS和VVS相差极其微小,所以在选择30分至1克拉的钻石时,VS无疑性价比更高。

颜色 (Color):钻石的颜色由D色到Z色总共21个色级,D-F无色,G-H接近无色,I-J有轻微的颜色,K及以后的色级则会越来越深(基本没有收藏价值)。大部分人通常喜欢佩戴白钻,就是无色的钻

石。如果不是特别大,选择H级就可以。若是80分以上的,最好选择G色或更高色级。

切工 (Cut):将一颗钻石的原石扔在马路上,不会有人注意到。是切工赋予了钻石第二生命。切工是指成品裸钻各种瓣面的几何形状及其排列的方式,包括切割比例、抛光和修饰度等工艺,最好的切工几乎能反射所有进入钻石的光线。同样大小、同一色级、同一净度的钻石,由于切工的好坏,其价格可相差数倍。切工一般分为5个等级,极好(EXCELLENT)、优良(VERY GOOD)、良好(GOOD)、一般(FAIR)、不良(POOR)。因为切工对钻石的火彩影响很大,所以建议选择高等级的。

温馨提示

“珠光宝盒”帮帮团将联合行业专家、珠宝协会、检测部门,全心全意为喜爱珠宝的消费者服务。如果您在购买、佩戴、保养珠宝首饰时遇到了难题,尽管呼叫我们。热线电话:67655272。



中捷文化美食节 阿五厨艺再亮相

10月11日,中捷美食文化节在捷克驻中国大使馆举行,捷克驻中国大使利博尔·赛奇卡、捷克农业部第一副部长科扎克、捷克纳霍德市市长简·比尔克、中国烹饪协会会长苏秋成等出席此次活动,河南省餐饮与饭店行业协会副会长、阿五品牌创始人樊胜武受邀参加了,主办方特邀中华(阿五)厨艺绝技表演团赴美食节表演中华厨艺绝技。

在展览区,作为唯一受到邀请的河南餐饮品牌,阿五美食精心设计的文化展台,现场一条长达1.5米的河南名菜“鲤鱼焙面”栩栩如生。阿五品牌创始人樊胜武与捷克驻中国大使利博尔·赛奇卡进行沟通交流,双方就中国餐饮走向世界进行探讨,樊总向利博尔·赛奇卡赠送了具有中国味道的礼品“筷子”。张艺赢

仰韶酒业醉江城

在第89届在江城武汉召开的全国糖酒会上,仰韶酒业展位区域,古色古香,大气磅礴,展出多款具有核心竞争力产品,吸引广大经销商驻足参观,咨询。尤其是展会现场制陶活动,吸引了众多参会人的眼球,很多人在品尝仰韶美酒的同时,也在制陶师傅的指点下,过了一把制陶瘾。

中华陶香白酒的创造者——仰韶酒业作为豫酒板块的领军企业,在本次展会中,仰韶酒业在展位设计等方面也做了新设计,利用电子屏和灯光打造展区最佳效果。儒雅的陈凯歌和靓丽的睿香姑娘形象相映成趣,成为本次秋糖酒会一道靓丽的风景线。仰韶酒业华美大气的展位设计,吸引消费者拥进展厅,一睹仰韶芳容,品鉴陶香美酒、了解仰韶文化、了解仰韶酒文化。贺荣凤