

热心红娘芦大姐要办“辅导班” 专为工作狂传授“恋爱秘籍” 芦大姐热线:13938581175



芦大姐

2013年已接近尾声,最近很多大龄单身男士求助于热心红娘芦大姐。他们普遍表示,多年来都忙于工作而没时间找对象,如今事业有成,却不知道该怎么去谈恋爱。为此,芦大姐决定为这些“工作狂”进行一对一的心理辅导,为他们开启恋爱之门。
郑州晚报记者 王一品/文 慎重/图

他能说会道,却不会谈恋爱

30岁的程伟(化名)是某通信公司的程序设计师,尽管在工作中成熟稳重、能说会道,但在恋爱方面却像个“大男孩”。初次找到芦大姐时,他

比大姑娘显得还羞涩。“小程高学历、高工资,而且有车有房,长相、身高都没问题。刚开始我就特别纳闷,这样的小伙子怎么会剩下呢?”芦大姐摇摇头说,“一聊天才知道,研究生毕业后他就一心扑在工作上。就算身边亲戚朋友介绍了几个女孩子,也不懂得怎么相处。比如说,见到比较开朗热情的女孩儿,他就认为人家是冲着他的硬件条件来的。见到比较内向含蓄的女孩儿,他比对方还沉默,两人约会根本就不怎么说话。”

就这样,芦大姐没有直接安排程伟去相亲,而是先和他聊天,提醒他多和朋友出去玩放松,让他在愉快的生活中学会与别人沟通交流。经过一段时间的“培训”,如今小程已经相亲成功,敲开了爱情的大门。

为大龄单身男士创造更多机会

以前总说大龄“剩女”多过“剩男”,其实,相关数据已经显示,现在大龄单身男士剧增,只是他们不像单身女士那样“积极”,总选择继续宅在家里等缘分。“恋爱的机会也是需要创造的。”芦大姐表示,“就像前段热播的电视剧《咱们结婚吧》,如果没有身边的亲朋好友一直在为杨桃和果然创造机会,他们也很难走到一起。”

在此提醒那些还单着的大龄“工作狂”们,如果你们真的没有时间和机会“操心”自己的幸福,不妨去求助芦大姐,因为她不仅能为您介绍对象,最关键的是能帮你走出封闭的生活空间。

对商家批发,普通消费者减价 天成珠宝黄金铂金年末钜惠



即日起,天成珠宝金楼旗舰店要实行珠宝饰品批发价

即日起,天成珠宝金楼旗舰店要实行珠宝饰品批发价,21日开始,所有厂商凭借有效珠宝经营营业执照方可入场购买,货源清晰透明,一场盛大的黄金珠宝销售场面就要与中原百姓见面。厂家特供珠宝、黄金铂金巅峰让利,天成年末钜惠,促成黄金大卖场。
郑州晚报记者 王一品

钻石、翡翠厂家特供 与珠宝工厂零距离

据相关工作人员透露,此次活动长达5天,由于是厂家特供,不单单黄金大降价,钻石、翡翠、珍珠等饰品也低至史无前例,数家珠宝工厂齐助阵天成,让消费者与珠宝工厂零距离面对面交易。据相关负责人透露,天成这次活动有望突破极限,全市最低价。

2014年每月都有批发日

这次圣诞为期5天的活动,就是对珠宝商家批发珠宝饰品的一个新开端,据天成27旗舰店金楼负责人李总经理透露,对于商家批发,以后每月都会有。到批发日时间,对于普通消费者购买饰品,也会有很大的优惠力度。

12月21日~25日相聚天成

一个有20多年的珠宝品牌,这次活动如此放低金价,实行薄利多销,更或者是零利润销售,天成有实力也有能力联合更多

的珠宝工厂来真真正正地服务于郑州百姓。明天就是天成这盛大活动的第一天,新的销售模式的起航,黄金珠宝饰品批发新领域。各类饰品都加大了优惠力度,黄金、铂金、钻石、翡翠、珍珠另有精品银饰。

获取天成抽奖券,关注微信不再限额

记者获悉,原本消费2000元才可获取一张抽奖券,12月21日~25日关注天成珠宝集团微信,只要消费就可获取抽奖券,有机会参加中奖率75%的抽奖活动,时间定于12月25日在大学路沃尔玛店,15:00编号,16:00开始抽奖。

4999元珠宝、10g金条以及数千元饰品免费抽。天成负责人告诉记者,这次是大活动,中奖率还有机会往上攀升。



名庄国际供应链2014财富峰会三大看点



名庄国际供应链2014财富峰会现场

12月13日,名庄国际供应链2014财富峰会在郑州举行,以“格局定天下,打造全球最具公信力购酒平台”为主题,聚集国内外一线葡萄酒公司论道,名庄国际成功案例、行业的春天在哪里、葡萄酒进口商退市等成为本次论坛的三大焦点。 郑州晚报记者 朱江华 文/图

焦点一 名庄国际逆势增长过亿的原因

2013年,在“三公”消费受限、倡导厉行节约的影响下,不论是白酒还是葡萄酒的销售市场,都呈现一片冷冷清清的场景。

然而,名庄国际经营业绩实现逆势飘红,截至记者发稿,目前销售收入已经超过亿元,超额完成年初的既定目标。

“这是名庄国际酒业携手茅台葡萄酒,以高度的品牌公信力为经销商、消费者提供有质量保障的进口葡萄酒的结果。”名庄国际董事长朱永良告诉记者。

据记者了解,目前鱼目混珠、劣质进口酒充斥国内葡萄酒市场,消费者对进口酒真假难辨,购买信心受挫,影响了进口葡萄酒市场的正常健康发展。

市场迫切需要具有品牌公信度的优质进口葡萄酒来引领消费,服务中国快速增长的葡萄酒市场需求。

“满足消费者的消费需求是名庄国际酒业的首要目标。”朱永良说。为了保证葡萄酒的质量,“茅台葡萄酒名庄国际供应链”采取专业隔热恒温运输方式,充分发挥物流的多、快、好、省优势,为消费者带来革新的生活方式与放心的生活享受。

河南省酒业协会会长熊玉亮在接受记者采访时称,名庄国际酒业经营业绩实现逆势增长,与推出葡萄酒行业国际公信机构“茅台葡萄酒名庄国际供应链”分不开的,也为酒行业的发展提供了新的模式。

焦点二 中国葡萄酒企业机遇

今年以来白酒市场可谓跌入冰窟,相比之下,进口葡萄酒也同样遇上了寒流。这是“名庄国际供应链2014财富峰会”上专家一致认同的观点。

不仅销量变差,今年的进口葡萄酒价格也同样抬不起头。据与会专家介绍,如今高档进口葡萄酒几乎无人问津,卖得最好的葡萄酒基本都是价格在100元左右的中端货。

这样的低迷行情,恐怕3年内看不到头。河南省酒业协会会长熊玉亮如是形容目前的进口葡萄酒市场。

这是否预示着国内葡萄酒厂的机会?消费者提到高档葡萄酒,几乎首先想到的都是国际品牌,中国的葡萄酒似乎与中低档酒品画了等号。茅台葡萄酒

公司董事长钟怀利说,自2002年进入葡萄酒行业至今已有10年,2012年12月收购法国波尔多的“海马酒庄”,促进茅台葡萄酒公司向国际化发展,成为红酒中的“茅台”。

论坛上,中国著名葡萄酒营销专家金炜就当前中国葡萄酒市场现状和未来发展趋势指出,事实上,后危机时代的中国葡萄酒市场格局正酝酿着一次根本性的改变,本土葡萄酒要缔造一个又一个的酒业新神话,应及早形成有利于应对未来的葡萄酒产业的“国家营销”策略,从国家税收政策优惠、行业协会组织协调、企业自主联合、产销资源重组等多方着力,确保不仅在未来群雄逐鹿中立于不败之地,同时冲出国门放手一搏,让世界体验中国葡萄酒。

焦点三 明年或有一批中小酒商退市

随着我国经济增速放缓,限制“三公”消费,此次论坛上专家认为我国进口葡萄酒市场经过近10年的高速发展,已进入深度调整期。与会预测,酒类市场持续低迷,若明年的糖酒会依旧看不到市场好转苗头,将有一批中小酒商退出市场。

由于销售下滑,高端葡萄酒的库存居高不下,国内葡萄酒酒窖纷纷迎来倒闭潮。据中国食品工业协会葡萄酒专家委员会的不完全统计,去年,温州地区的葡萄酒窖倒闭了1/4。

“做进口葡萄酒的不都是专业人士。今年春糖会,不少进口商开始甩货,10多元人民币一瓶的葡萄酒大量倾销。”北京大学经济研究所客座教授贾福春告

诉记者,中国几个有名的进口商还在波尔多期货市场吃了大亏。

据名庄国际董事长朱永良介绍,名庄国际自从与茅台合作以后,供应链的优势得以充分体现,上游产品甄选更加便捷多样,所经营的产品优势也就更加明显:品质提高了,成本降低了,价格不高了,各种经营费用也随之下降,名庄国际的品牌知名度也随之越来越高。

与此同时,依托茅台葡萄酒名庄国际供应链,名庄国际也根据中国市场的特点,引进了世界各地各种亲民的消费产品。“产品、价格、品牌等各方面都具有了公信力的标准,价格越来越公道,从而也提高了消费者对优质产品的辨识度。”