



■红娘推荐

热心红娘芦大姐 半年说成几十对儿

芦大姐热线:13938581175

最快的10分钟就牵手了

“芦大姐,我们要结婚了,您一定要来为我们证婚。”每年10月都是结婚季,请热心红娘芦大姐喝喜酒的新人太多了。据初步统计,就最近半年,仅五一、十一前后,经芦大姐介绍而迈入婚姻殿堂的新人就有近50对儿。

那么,为什么经芦大姐介绍后,相亲成功率就会变得这么高呢?“在我这儿说成的新人里,最快的一对是10分钟牵手,一个月就结婚了。当时那个小伙子先来的,跟我说完自

己的情况正准备离开时,碰巧来了个女孩,两人一见钟情。后来,我陪他们聊了10分钟,让双方开诚布公的说说自己的择偶标准和心里话。就这样,一个月后他们就决定结婚,现在都生俩孩子了。”芦大姐笑着说,“退了休,还能给别人做点事,这就是我的价值。”

大胆追求真爱并不丢人

正如芦大姐所说,单身男女要多沟通交流,才能找到属于自己的情缘。而这种沟通,不仅仅是在相亲的时候,平时

也要适当增加人际交往,扩大朋友圈。

芦大姐有个简单的统计,经她介绍的单身男女,往往是亲自到工作室去找她的人更容易相亲成功。“原因很简单,如果一个人连见我都会害羞,怎么可能大大方方地去相亲。”芦大姐语重心长地说,“很多单身的的朋友都选择打电话来找我,其实我能听出来,他们有点排斥传统的相亲模式,更重要的是会觉得‘当面说不出口’。在此,希望更多单身人士能早日打开心扉,大胆追求真爱并不丢人。”

“光棍节”将至,最近热心红娘芦大姐的工作室天天挤满了人。她总是耐心地询问每一位来访者的详细情况,然后告诉他们:“每个人都会找到属于自己的幸福,关键是不能丧失寻找真爱的斗志,更要懂得抓住良缘。”

郑州晚报记者 王一品 文图

■健康生活



NUTRILITE®

纽崔莱®

多彩蔬果 现代营养新贵



中国是美食的国度,舌尖上的美味,在餐桌上要讲究荤素搭配。

营养学家建议,每人每天应食用500~900克的水果蔬菜,因为蔬菜水果富含维生素、矿物质和纤维素以及种类繁多的植物营养素,它们对人体的健康作用不可替代。

而且,吃蔬菜水果,不但要讲究量,还要力求做到更多品种、不同颜色的食用搭配,因为植物营养素蕴藏在五颜六色的水果蔬菜中,为了补充多元化植物营养素,我们应尽量食用不同颜色的蔬菜和谷类,即“彩虹摄取原则”。

纽崔莱倍立健片,除含有14种维生素、8种矿物质外,还添加了欧芹、胡萝卜、紫花苜蓿、西洋菜、菠菜、针叶樱桃等6种植物提取物,含有39种植物营养素。

■一周消息

郑州港区 首家国际品牌酒店开业

日前,由好想你投资、英国洲际集团全盘管理的国际连锁品牌酒店——郑州智选假日酒店正式开业,成为郑州航空港试验区配套设施最全、国际化十足的首家国际品牌酒店。来自郑州市旅游局、河南省民航局、郑州航空港实验区管委会等相关领导与好想你枣业总经理苗国军、副总经理石聚领、洲际集团大中华区智选假日品牌资深运营总监邱尤、北方区智选假日品牌运营经理柳香玉、设计部总监张睿等相关领导及贵宾出席了开业庆典。洲际酒店集团CEO、大中华区首席执行官柯明思为开业庆典发来贺函。郑州智选假日酒店地处四港联动大道,而好想你投资酒店业的初衷就在于红枣文化的传播,方便每年新拜拜大典、瞻仰新郑名片“好想你”及中华枣乡风情游活动等需求。鲁虹

皓宇珠宝&原石 慈善拍卖活动举行

为大力弘扬“团结互助、扶贫济困、关爱奉献”的慈善精神,积极发展以爱心奉献、互助和谐为核心的现代慈善文化,由皓宇集团旗下的河南古全资产管理有限公司主办以“皓石璀璨、宇爱同行”为主题的皓宇集团珠宝&原石慈善拍卖盛典于10月30日举行,百余名社会各界名流人士应邀出席,践行慈善传承爱心。据悉,皓宇集团旗下的河南古全资产管理有限公司相关负责人表示,此次珠宝&原石的慈善拍卖旨在筹集善款捐赠于河南省希望工程办公室,用于希望小学的建设及救助。被高级珠宝&原石的独特魅力深深吸引,各界爱心人士对此次慈善拍卖积极参与,慈善拍卖现场气氛活跃。张文霞

■卖场来电

苏宁第二届 O2O 购物节启动

就在电商们热炒双十一之际,苏宁第二届 O2O 购物节再现“江湖”。苏宁云商集团董事长张近东表示,秋天是一个收获的季节,经过大半年的战略落地执行和“百日会战”的检验,苏宁在 O2O 融合、互联网营销、服务能力、用户体验等方面都有了明显的提升,针对即将到来的双十一消费旺季,苏宁必须“放开酒量但不发酒疯”,通过 O2O 购物节释放企业能量,抢占市场份额。郑州晚报记者 樊无敌

线上销售规模 84.64 亿,同比增长 52.26%

今年三季度的同比增长得益于苏宁8月以来的“百日会战”。作为苏宁互联网转型过程中的一场攻坚战,苏宁通过纸巾、奶粉等一波又一波的单品营销,闪拍、大聚惠等创新型营销产品,带动了线上整体销量的提升。线下,苏宁进一步推进互联网化门店改造,用免费贴膜、门店体验区、休息区等一系列改造盘活线下门店流程,数据显示,三季度可比店面销售收入同比增长4.10%。三季度实现自营商品销

售收入 73.17 亿元(含税),开放平台实现商品交易规模(指已完成收款及配送服务的订单金额,并剔除了退货影响)为 11.47 亿元(含税),三季度实现线上平台实体商品交易总规模为 84.64 亿元(含税)。线上同比超 50% 的增长是苏宁三季度财报的最大亮点。一方面与苏宁 O2O 执行进入到由点及面、由个案到全局的体系化、批量化展示成果阶段有关,线下在引流、体验、支付、配送等方面的体系化支撑成为线上发力的基石。

红包+礼券+现金,苏宁 O2O 玩法多样

今年 O2O 购物节,苏宁别具匠心,推出“礼券”,使用范围覆盖家用电器、3C 数码、家居家纺、运动汽车、箱包配饰、服饰鞋帽、家装建材、食品酒水、母婴美妆、图书音像等多品类!同时,即日起至11月12日下载苏宁易购客户端还有机会抢1111元微信红包,除此之外,更有充值苏宁易购宝抢现金,充100元抢50元,充300元抢150元,充500元抢300元,还有机会获得4999元超酷体感车。苏宁推出的 O2O 模式,打通了线上网络与线下门店,实现了线上网络下单,线下门店提货;用户体验方面,

苏宁实体店可以为消费提供强大的线下服务,让消费者在现场得到直观干事以及亲身操作体验。比如销售电子产品,实体店的服务人员可以帮助消费者一次性安装许多应用程序,追求完整体验的顾客,才会最终买单。消费者不仅能在苏宁易购上抢到实惠,苏宁门店同样给力,此次苏宁门店全场家电5折起,购传统家电满500元降100元再返100元,11月7日,郑州苏宁开启苏宁 O2O 购物狂欢光大团购专场!持光大卡到门店消费,满1000元送100元礼品卡。

■珠宝资讯

天成珠宝 顾客至上,品质第一

天成珠宝自成立以来一直坚持“顾客永远是对的”之经营理念,以及“顾客至上、品质第一”的经营方针,赢得了广大消费者的一致好评和社会各界称赞。在天成珠宝员工管理手册有这样一段话:“我们将恪守‘款式新颖、工艺精湛、质量上乘、价格合理、服务优质、信誉至上’的经营理念,尽全力将天成珠宝打造成消费者心中的品质品牌、款式品牌和服务品牌!”我们会发现,天成是在实实在在地做咱老百姓自己的品牌。其做的是品质,论的是服务,讲的是文化。王一品



亲情化、人性化、专业化

对消费者,天成讲的是亲情化、人性化、专业化。一个百年品牌老店,亲情、人性、文化已深入人心,天成的品牌形象在民众心中愈久愈亮,就是

你我身边的老字号。“铸造首饰文化,臻烂美好人生。”双十一来临,让中原百姓一起来共筑爱巢,成了天成珠宝回馈广大消费者的主题。

天成巨献双十一

11月7日,是天成双十一活动的第一天。其实,早在两天前就有不少顾客进店咨询,定好款式、选好价位,等待今天来店购买。据了解,活动将持续到11月11日。期间,黄

金免加工费换新(10g以内),钻石参与“58元当100元花”,翡翠、彩金、银饰也折扣多多,还有10g金条、电动车、洗衣机、电视机、黄金套链、金币等大奖免费抽。

