

请父母放手,请亲友放心 “剩男”“剩女” 不会一直剩着 她能帮你摆脱婚恋压力 芦大姐热线:13938581175



年后一上班,不少单身男女开始尴尬面对同事们的各种询问——“春节在家有没有相亲成功啊?”对此,被称为“郑州最火红娘”的芦大姐表示:“请大家给予大龄单身男女更多理解和更实际的帮助,而不要一遍遍地去询问他们有没有对象,更不要一再提醒他们年纪不小了要赶快结婚。”郑州晚报记者 王一品

“剩女”的社会压力最大

日前,有外媒指出,中国的女性比男性更辛苦,特别是所谓的“大龄剩女”,承受着非常大的压力。

“剩女”,是指那些具有高学历、高收入、高智商而又没有嫁出去的大龄女青年。这个词是教育部2007年公布的汉语新词之一,从那时起就再没从社会话题榜掉落过。中国社会普遍认为女性在25岁之前就要找到另一半。如果在28岁前还没结婚,则要面临“无论如何都要抓紧啦”的压力。上了30岁还没结婚的女性,会被称为“高级剩女”。如

亲友催婚要不得

除了来自社会的压力外,单身人士还要终日承受父母和亲友的轮番催婚。

“我以前经常遇到被家人催婚的问题,起初心情非常复杂,甚至和老爸老妈大吵过。后来找到芦大姐,经过她的开导,我终于明白长辈们说的是对的,都是为了我好,我渐渐开始理解他们。”经芦大姐介绍已经找到理想对象的梦晨(化名)表示,当自己对婚恋的态度变

果过了35岁还不结婚,便要周围人尊称为“齐天大剩”。

“在婚恋问题上,女性要面临巨大的社会压力。”热心红娘芦大姐指出,“单身女性要立足于社会,本来在工作上就得承受诸多压力,如果再加上各种社会舆论的压力,她们往往容易产生心理阴影。久而久之,就会变得越来越封闭。因此,希望大家在面对这些所谓的‘剩女’时,实实在在地为她们创造交友的机会,帮她们打开心结,缘分自然就来了。”

得积极之后,父母自然能够看出来,而且也会慢慢从无休止的唠叨变成理解与关怀。

“缘分不能强求,着急的父母们与其在家催促自己的儿女,不如通过各种渠道为孩子搭建更多通往幸福的鹊桥。”芦大姐语重心长地说,“无论‘剩女’还是‘剩男’,请坚信,都不会一直剩下去。”

■红娘推荐

HCO全面管理郑州世贸购物中心

近日,郑州世贸购物中心2015年度优秀商户答谢酒会举行,400余位优秀商户代表、各界媒体朋友以及集团领导齐聚一堂,共襄盛举。而HCO商业管理机构(赫优仕商业管理机构,简称:HCO)全面管理世贸的序幕也由此拉开。这既是HCO商业管理机构首次对外展示,也标志

着世贸迎来精彩蝶变。多年来,郑州世贸购物中心深耕火车站商圈。随着去年“HORUS百货”正式入驻世贸,首开火车站商圈之先河,采取了百货与量贩错位经营的多元模式,让世贸一跃成为集零售、团购、电子商务、品牌孵化于一体的大型综合性服装商业中心。王一品

郑州希尔顿酒店“博彩”一周年

自2014年3月14日开业以来,郑州希尔顿酒店秉承希尔顿集团“宾至如归”的服务理念,开启了其在中原大地的华丽篇章。近日,开业一周年庆典之“博彩之夜”答谢晚宴唯美落幕。当晚,希尔顿酒店以别开生面的博彩游戏欢迎到场嘉宾,搭配缤纷鸡尾酒、盛大晚宴和精彩演出,为宾客们带来了轻松愉悦

的时光。郑州希尔顿酒店总经理邓志明表示:“郑州希尔顿酒店从筹备到顺利运营一周年,业绩节节攀升,这一切离不开社会各界的支持和信任。酒店希望借一周年庆典的机会对大家衷心地道一声感谢,在未来的日子里,酒店将会以更加贴心细致的服务回馈所有宾客的支持和厚爱。”王一品

欧叶蛋糕,只使用100%乳脂奶油

近日,知名烘焙品牌欧叶蛋糕OUYECAKE在郑州召开新品发布会。作为烘焙行业的领先者,欧叶蛋糕OUYECAKE始终注重原料品质,包括夹心全部选用新鲜时令水果、韩国幼砂糖等顶级食材,特别是在奶油的使用方面,其所有蛋糕产品全部使用100%乳脂奶油,表现出

其“用心创造爱”的品牌特性,为消费者带来天然、健康的美味体验。欧叶蛋糕所用的乳脂奶油,主要选自新西兰进口的天然乳脂奶油,这种奶油乳脂含量高达36%,富含蛋白质、脂溶性维生素等营养成分,不添加任何添加剂,被誉为最天然、营养、纯净的乳类制品。王一品

河南电信将举行华硕ZenFone 2市民见面会

3月24日,华硕ZenFone 2在2015年国际消费类电子产品展览会上亮相,该机以4GB内存的“怪兽级”配置和仅1699元的彪悍起售价格,吹响了华硕手机军团进击“大联盟”的冲锋号。基于ZenFone产品的市场率,华硕已将2015年度手机的出货目标由1600万台调增至2500万台。“我

们有一个梦,就是让所有消费者都能够体验极致的产品与服务。”华硕集团董事长施崇棠先生在ZenFone 2手机发布会现场介绍说:“4月1日河南电信将在郑州中原福塔举行二季度订货会,届时,华硕全新的‘性能怪兽’——ZenFone.2将和郑州市民见面。”郑州晚报记者 樊无敌

■时尚消息

永乐联手格力今日起争创空调销售纪录 3天冲击50万套



3月25日,河南永乐生活电器与格力空调共同宣布,将在3月27日到29日全面打造2015年空调销售新纪录,放言将空调市场价格一举拉回6年前。河南永乐总经理陈政介绍说:“格力在河南的销售表现一向不俗,以永乐为例,格力空调的销售占据了整体空调年销售的30%,在单一品牌的占比上独占鳌头!”郑州晚报记者 樊无敌

市场价格将会回到6年前

“暴利时代结束了,空调价格也该回到6年前了。”河南格力电器销售公司副总经理付耀东如此坦言。

3天冲击50万套,如何完成这一重量目标?据悉,本次活动投放的50万套格力空调整体降幅高达20%。整体来看,参加本次活动格力空调均价仅为2900元,与2009年重点城市空调每台2957元的均价相差不多。

对消费者需求的精准分析也为双

空调市场格局或将改变

此次50万套空调中的畅销机型及反向定制机型,就是双方根据永乐适时共享的消费者需求数据,进行提前备货启动的促销战。永乐与格力的此次合作,或将开创全新的零供合作模型,空调行业的市场格局亦将改变。

“从黑色星期五的活动到万人空巷抢空调活动,再到本次联手创世界纪录,永乐一系列高调市场活动的背后是其基于大数据工厂对消费者商品需求和服务需求对精准把握,尤其这些活动

方创纪录提供了保障。

自去年重新牵手之后,双方围绕永乐大数据工厂,分析大量消费交易数据,在2014年房地产市场弱市震荡的格局下,实现格力全年在永乐全渠道超过60亿元的销量。而双方本次投入的50万套空调中,除了过去一年永乐全渠道销量过百万的畅销机型外,还有数百款基于消费者差异化需求的反向定制机型。

所取得不俗业绩及产生的广泛影响力,如黑色星期五的销售额翻番、创纪录大促的舆论聚焦,也说明永乐的品牌意识已被越来越多的消费者认可。”陈政认为,永乐与格力作为双方领域的领导者,价格是彼此的核心优势之一。在当下一台1.5匹空调价格已经平均在3000元左右的情况下,一直保持稳定价格的格力“让价格回到6年前”的举动无疑将引发空调行业价格的一次大改变。

12大知名品牌联袂上演 苏宁“空袭72小时”换空调

“3月24日开始,在苏宁门店预存50元可抵400元。家里的空调用了好多年该换新了,就参加了这个活动,算起来能省不少钱。”在苏宁二七广场店,王女士说。3月27日零时至29日,苏宁空调再度发力,全面开启“空袭72小时”活动,届时,美的、海尔、惠而浦、海信等12大品牌知名空调产品将全线参与该活动。郑州晚报记者 樊无敌

原价1799元空调 现在仅售999元

此次“空袭72小时”,苏宁空调将发挥线下门店和苏宁易购的双线协同优势,联合美的、海尔、惠而浦、海信、奥克斯、志高、三菱重工、松下、大金、长虹、新科、TCL 12大空调品牌全面部署活动方案,推百万套爆款特价机,全国范围内提供以旧换新服务,保证产品、价格、服务三剑合璧苏宁空调推出了多款大牌爆款,分1P、1.5P、2P、3P不同梯度满足消费者的多样化购买需求。其中,原价1799元的一款奥克斯1匹冷暖挂机价格跌破千元,仅售999元;原价1899元的一款合资品牌1匹单冷机直降600元,仅售1299元;一款国产品牌1.5匹变频挂机原价2599元,活动期间仅售1999元,另有百万爆款热卖机低至6折起售。

“自2014年中旬至2015年初,石油、铜、钢等空调原材料成本不断走低,价格已达谷底。此次苏宁空调推‘空袭72小时’,正是主动应对空调市场战火酝酿,高库存泄洪的行业形势。”苏宁空调事业部负责人这样说。

7888元抢 家装七件套家电套餐

据了解,早在今年年初,苏宁COO侯恩龙、副COO李斌及营销管理总部执行副总裁王哲等高管就与各大空调品牌进行了密集磋商。伴随全国气温大幅回升,3月底,各大空调品牌顺势泄洪高库存,依托苏宁双线渠道,在货源、人员、资源等方面加足马力,全力以赴促成苏宁此次“空袭”目标。

为配合本次“空袭72小时”活动,今天,苏宁还启动了苏宁春季家装节,三天的活动,苏宁针对郑州市场推出100套简约家装套餐,套餐包括了空调、冰箱、洗衣机、彩电、热水器、烟机、灶具七件套,特价套餐才7888元。家装节期间,郑州苏宁联合百大品牌推出海量爆款,其中一款尼康数码相机499元,55升名牌热水器仅售599元,6公斤滚筒洗衣机999元,170升三门冰箱999元,合资39英寸高清LED电视1699元,名牌49英寸智能网络电视2399元。华硕15.6英寸i5处理器电脑4099元。

卖场来电