

超乎想象! 装修也能“吃快餐”!

CLUB 装修指南

本报读者俱乐部快捷装修体验活动开展以来,读者反响强烈。杨小姐是上海某知名航空公司的业务主管,本来还为新居的装修犯愁。经过电话报名-当面咨询-上门量房-商讨方案-确定预算-签订合同-进场施工等一系列流程,杨小姐100平方米的新居已在30天内竣工,“环保、高效、实用”,是她对本报读者俱乐部快捷装修体验中心的由衷评价。

特色之一 环保指数前无古人

本报读者俱乐部快捷装修体

验中心在业内首创了“竣工即入住”模式,由美方顾问专项培训的指定施工服务商——“捷装建设”提供技术支持。“新型高科技环保墙面材料领军企业”——上海恒康墙艺旗下的硅藻泥、墙衣,已在我们的施工实践中广泛应用,不仅施工后无异味,还有空气净化功能,保证业主可以在竣工验收后即时入住,尽情呼吸。

特色之二 超短工期科技领先

本报读者俱乐部快捷装修体验中心通过研习日本的“斗室大空间”建筑理论与实践,并经美方顾问定向优化了中国传统装修的施工管理与工艺实施技

术(拥有非专利知识产权),在不牺牲工程质量与材料水准的基础上,同等条件下比现行的传统装修模式工期至少缩短一半以上。以房屋建筑面积在70平方米上下为例,我们的最短工期只有17天!

特色之三 独家服务贴心便民

本报读者俱乐部快捷装修体验中心立志于打造一个全新的装修模式,在业内首次推出了“装修期间家具物品免费寄存服务”,并为只有一套房的客户提供过渡居住解决方案。

温馨提醒:
新民晚报读者俱乐部快捷装

修体验中心已于日前在新华园揭幕,有计划在6月开工装修的读者朋友,不妨来电报名预约,体验货真价实的“好装修”!硬装全包参考价:约1000元/平方(建面70平方米以上)。由于目前服务力量有限,无法为局部装修和非近期装修的客户提供服务,敬请谅解。(魏薇)



接听时间:9:00-17:00

CLUB 时尚会所

近日,著名主持人林海先生再次光临铭睛眼镜时尚会所,为主持第14届上海国际电影节开幕式挑选眼镜。

林海先生在挑选镜片时也提到,夏天到了,出门时开始感觉阳光刺眼,所以想挑选一些能保护眼睛的镜片。现今,除了使用太阳镜来保护眼睛外,还有另一个选择——变色镜片。变色镜片在室内清晰透明,镀膜后,其室内视觉效果比普通加硬镜片更为清晰。在23°C左右的阳光下可媲美太阳镜,若在间接的阳光折射下可稍微变浅。这个夏天,又想保护眼睛,又想追逐时尚,就来铭睛选择变色镜片吧!

会所地址:上海市黄浦区汉口路515号(汇金大厦)1010-1012室
电话:021-53535616、15801898918
视光中心:上海市浦东新区浦东南路1101号(远东大厦)805室
电话:021-61683596、18939723065

变色镜片,今夏新时尚



CLUB 谈婚论嫁

百合婚介爱情忠告:尊重“谈不成”

当百合的红娘真的不容易,情商智商缺一不可。那次安排外贸公司华先生与小俞姑娘相亲,百合“诚信红娘”顾老师事先已将双方情况和要求详尽介绍,两人都同意谈谈。谁料节外生枝,见面仅5分钟,华先生突然说有重要会议,挟起公文包转身离去。这一走让小俞姑娘尴尬,也让红娘陷于尴尬。

意外事件唯有“冷处理”。过

了两个月,华先生主动打来电话,问为何迟迟不安排相亲。顾老师请他来百合,不说正事,却热心讨教如何谈生意。擅长贸易谈判的华先生顿时滔滔不绝。等他说得差不多,顾老师这才言归正传。

谈生意讲和气生财,谈恋爱也讲“和气生财”。你刚才说了,生意场上一定要尊重谈判对手,生意可以谈不成,跟客户翻脸,传到江湖上等于自断财路。谈恋爱又

何尝不是,你有情我无意,没人指望相亲一次成功。男女双方初次相见,通过交谈了解,决定取舍,谈不拢就当“恋爱操练”,友好分手。哪有你,嫌小俞胖了些,拍屁股就走。套用你的生意经,不尊重谈爱对象,自断爱路。再为你做红娘牵红线,心里有点慌。

华先生闻言面露愧色:“要不我向小俞赔个礼?”顾老师摇摇头:“事情已过去,只希望以后别

再一走了之,小俞一直怀疑你是婚托。”“我冤!”“百合更冤!”。(琴音)

百合婚介:荣获上海市婚介介绍行业“诚信单位”、“诚信度五星级单位”称号,拥有多名高级婚恋顾问。

热线:52397558、62130073

网址:www.021baihe.com

地址:定西路1277号

长峰大厦1003室

神奇五月,孩子生长黄金季



CLUB 天天向上

据世界卫生组织(WHO)的一项报告表明,每年的四五月份,是孩子生长的最佳时间,在这个时期孩子体内会大量分泌一种神奇的生物活性物质,不断促使骨骼生长区(骨髓)间的骨细胞大量堆积,形成新骨。在这段长高“黄金期”科学干预身高生长,科学补充生长原动力,能起到提速生长,事半功倍的效果。

哪些孩子需要身高干预?采取的干预方案

早发育,骨龄偏大 延缓骨龄闭合,增加生长关键物质分泌水平
发育期没有明显蹿个 延长生长周期,增加生长关键物质分泌水平
年增长不达标,遗传不佳 加速骨细胞堆积,增加生长关键物质分泌水平
生长关键物质属生物活性物质,口服会被胃肠道酸性环境破坏,难以吸收利用。以往临床上使用针剂,但价格昂贵且十分不便,并且长期直接摄入会造成自身分泌量的减低,形成负反馈。

中科医学专家及浙江理工大学生命科学院院长等众多科学家,经过20多年的潜心研

究和攻关,采用生物技术,把天然原料作为生物反应器,表达出小分子多肽类生长关键物质,成功克服了口服吸收的世界难题,且能提升自身生长关键物质的分泌量。

——摘自《身高的奥秘》

“骨龄与身高”科普讲座通知:

本周末特邀专业人士,开展“骨龄、早发育与身高”的专题讲座,就现在频发的食品激素污染及孩子早发育问题,现场答疑。有需要的家长,也可事先预约同主讲嘉宾课后一对一的孩子个体差异咨询,制定增加生长动力、延缓骨龄等个性化改善方案。(限额30名,请电话报名)

服务点:

北京西路1701号静安中华大厦三楼

T: 61700398

建国西路427号(中国科学院边门)

T: 64314770

南京东路459号置地广场1107室

T: 63528000

特别声明:中科衡通医学成立于1993年,由中国科学院、上海生理研究所创办,享有中国科学院强大科研背景,目前有不合法商家冒用中科名义欺骗消费者,特提醒消费者认准“中国科学院科技网络成员单位”认证,若发现有假冒或欺骗行为,请向工商部门或我单位举报,举报电话:800-820-8727。



从“一枝独秀”到“八仙过海”

——老凤祥的成功案例

10年前,老凤祥的全国销售额只有7.1亿,利润也只有几百万;10年后,老凤祥的门店开遍全国,销售额200多亿,利润大幅增长。是什么盘活了一个民族老字号?一个有发展眼光的老总,是如何对企业的产品结构进行前瞻性的调整?以黄金为主打的企业,又怎么会在这10年中开枝散叶,将除了黄金以外的七大类产品做强做大,从“一枝独秀”变成了“八仙过海”?



CLUB 品牌专栏

调整结构

黄金首饰,一直是老凤祥的强项,也是企业安身立命之本。然而,如今的时尚潮流和趋势,已不再把黄金作为唯一的原材料,而是“百花齐放”。铂金、钻石、白玉、翡翠、有色宝石、珍珠……这些材料被使用得越来越多。

这股潮流,与10年前石力华总经理刚到老凤祥时的判断一模一样。那时,石总调研后发现,老凤祥的黄金首饰在企业内部占比是一枝独秀的,但作为一位当了几十年老总的企业家,他觉得老凤祥产品门类太单一、营销质量也不够高。于是,调整产品结构、丰富产品门类,成了他的目标。

效果显著

调整产品结构很快便卓有成效。钻石、钻石首饰首先被作为重点项目开发,从原材料的采购、加工到设计制作等,老凤祥都极为重视,形成了规模效应。在营销方面,“克拉钻回购”等活动掀起了一个又一个高潮,甚至连铂金的销售都被带旺了。

其次,就是翡翠、白玉。石总是一位投资型的专家,他感到翠玉既能作为高档商品消费,又有收藏的价值。每年,他总带着专家组数次前往原产地考察,带回了大量几十年都看不到的好料,并对原料进行资源运作,哪些

镶嵌、哪些投资,分得清清楚楚。老凤祥收藏着一个翡翠手镯,价值1.6亿,另有串珠链,价值2.4亿。而这,只是老凤祥众多价值连城的宝贝中的一部分。珍珠又是一项。以前,老凤祥的珍珠都是代销的,石总认为,企业要做强就一定要有自己品牌的珍珠。公司与国内外养殖场进行合作,不仅能拿到最好的珍珠,在价格上还有优势。在最近举行的上海国际珠宝展上,老凤祥展出的一串澳洲天然超大海珠,竟值2000多万。

此外便是有色宝石的开发。每每在产品开发会上,石总都会强调,红蓝宝石、祖母绿等宝石已经越来越稀缺,倒可以开发碧玺之类的半宝。消费者出半宝的钱,却能拿到颜色、光泽度都很棒的饰品,非常划算。

八仙过海

产品结构调整了,雕刻却也是很重要的一环。老凤祥拥有许多雕刻大师,他们的妙手为原料添加了不同附加值,将“高品”原料变成了“精品”艺术品。

通过这些年的努力,在老凤祥企业内部,黄金已不再一家独大。黄金销售的绝对值虽然还在增长,但比重已降低很多。金、银、铂、钻、翡翠、白玉、珍珠、有色宝石,已经成为企业的八大产品类,在各自的领域发出夺目光彩。(辛矣)

老凤祥证券代码

600612.SH 900905.SH

