

一分钟看书5000字,你也可以

小记者训练营特邀台湾速读教育专家来沪举行公益讲座

公益讲座

近日,新民晚报小记者训练营特别邀请台湾著名速读教育专家龙又麟、王敬群两位老师来沪进行学术交流,为广大学生传授快速阅读的学习方法,让你当场见证:只要掌握速读方法,人人都能“一目十行、过目不忘”。10-16岁学生和家長可免费参加。

杨氏速读创始人是杨碧堂先生,他于1970年率先在中国台湾地区引进美国西北大学的速读方法和仪器,40多年来,一直在中国台湾地区、日本、东南亚推广,并卓有成效,惠泽更多学子。

学会速读,你就可以

- 1. 看书速度提高5~10倍以上;
- 2. 每篇文章正确理解率70%以上;

谈婚论嫁

新年伊始,百合“诚信红娘”凌老师将金小姐介绍给许先生,论外貌职业,还有家庭条件,两人应该称得上般配。谁知仅半月,许先生沮丧地告知说他父母不喜欢金小姐,为此闹得很不开心。两位老人连金小姐的面都还没见过,怎么已将她打入“冷宫”?其中会否有隐情?凌老师劝许先生心平气和地与父母交流沟通。

没几天,许先生即向凌老师坦言真相。原来许家祖籍福建,虽然解放初就迁居上海,但生活上仍保留着不少闽南习俗和饮食习惯。二老内心希望未来的儿媳妇最好也是福建人,乡音相应,乡俗相熟,两代人更容易和谐相处。而按现有住房,儿子结婚暂时无法与父母分开居住。可是沪籍福建女孩本来就可



龙又麟老师在给本报读者家庭做速读公益讲座

“一分钟看书5000字,你也可以”

主办:新民晚报小记者训练营
协办:上海徐汇区中文写作专修学校
参加流程
1. 拨打电话62184724领取讲座门票,预订席位(全场仅设100个家庭席位);
2. 家长必须带领10-16岁的孩子,方可凭票免费参加讲座;

百合婚介爱情忠告:倾听父母心声



少,儿子已老大不小,如果硬性划出条条框框,误了婚事怕招来儿子怨恨,虽有此愿也不敢明讲。知悉金小姐籍贯北方,当父母的只能以“不喜欢”含蓄表达。

如年轻人主张恋爱自由婚姻自主,但也应认真倾听父母心声。好在百合男女会员众多,若论祖籍可谓天南地北五湖四海,尽可能满足会员择偶要求,百合责无旁贷!功夫不负有心人,不久凌老师即将“新上海人”马小姐介绍

给许先生。马小姐在福州读大学,毕业后来上海已发展多年。千里闻乡音,千言尽生情,两人很快坠入了爱河……(琴音)
百合婚介:荣获上海市婚姻介绍行业“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

安信地板获“中国家居产业百强企业”称号

重大优惠活动在即

消费视野

6月8日,2012中国家居产业百强企业研究成果发布会暨第四届中国家居产业百强企业家峰会,在北京钓鱼台大酒店举办,安信地板荣获“2012中国家居产业百强企业”称号。

本次家居百强企业的评定由中国建筑装饰协会、中国指数研究院共同发起,通过对企业规模、发展潜力、盈利能力等指标的量化研究和科学评价来评定企业的综合实力,目的就是为引导家居行业的健康消费与发展。

此项荣誉的获得是对安信公司在地板行业坚守18年努力的又一次肯定,在此前安信地板获过无数由第三方权威机构独立评出的荣誉。安信还多次参与一些重大项目建设,比如2008北京奥运会、2010上海世博会、2010广州亚运会,安信地板作为地板供应商都参与其中部分工程。除安信地板获此殊荣外,TOTO、科勒、欧派、博洛尼、万家乐、博西、大金、美的、格力、立邦、霍尼韦尔等家居行业的各大知名品牌共100家获得该项荣誉。

据悉,2012年7月1日,安信地板将在上海举行大型团购感恩活动,据安信地板团购渠道相关负责人介绍,此次上海团购活动将为申城消费者带来价格、产品、服务等几个方面的重大实惠。而且此次在以往团购推出实木、实木复合和强化的基础上,又推出了精品实木产品,如非洲花

梨、重蚁木、二翅豆、萼叶茜木、任嘎漆木、香脂木豆、柚木、铁苏木等材种的地板精品。另据了解,7月1日的团购现场还有众多新款的红木家具5折限量售卖,有兴趣的消费者趁周末可以去看一看,届时上海宜山路和人民广场将有十余部大巴免费接送。

详情请洽安信地板上海各专卖店	
专卖店	电话
宜山路喜盈门店	64274232
红星美凯龙汶水店	61497021
红星美凯龙真北店	32510565
红星美凯龙沪南店	20257028
宝山建配龙专卖店	56458374
同福易家丽专卖店	50784432
松江好饰家专卖店	57703832
漕溪路好饰家专卖店	64277905
嘉定欧亚美专卖店	69919217
九星市场店专卖	54169789
崇明和谐家居店	69629924
恒大市场专卖店	51338967
青浦建材市场店	59714848
银都路金盛店	64580618
广粤路万家居店	51022272
宝杨路美饰家店	33793716
金山嘴市场店	57245955
长兴岛潘园市场店	56851551
上海分公司	54242626
新民图表	龚云阳 制表



会展传播 展露光芒

——老凤祥的成功案例

会展经济,是指通过举办会议展览,带来直接或间接经济效益和社会效益,能带动相关产业发展,并实现跨产业、跨地区的综合经济合作。

品牌专栏

10年前,刚来老凤祥的石力华总经理敏锐地捕捉到了这一新兴概念量。10年来,老凤祥已参加了上百个会展,投入四五千万元。而老字号品牌的美誉,也通过会展传播至国内外。

奠定市场地位

从上海、北京珠宝展,到香港、拉斯维加斯珠宝展,从全国旅游品工艺品博览会,到轻工展、礼品展,从婚博会到老字号展、东北亚博览会,老凤祥参加过的会展可谓类型众多。每次会展公司都非常重视,认真筹备,从细节就可看出:几乎每场展会,老凤祥的布置都拒绝“标配”,而搞“特装”。石力华总经理经常来到现场,亲自指挥布展,甚至连灯光怎么打都要再三推敲。

就如世界杯不能缺少巴西队一样,会展是体现品牌企业在行业中地位的重要平台,每家参展企业都希望得到主办方的“特殊待遇”。而老凤祥在北京、上海珠宝展上的场地面积往往是最大的,“江湖地位”可见一斑。

推广特色产品

每次展会,都是一次推广特色产品的好机会。在全国旅游工艺品展会上,由老凤祥大师设计制作的数量百种世博特许纪念品,得到了世博局有关部门的肯定。象牙、玉雕、金银摆件等个性化的艺术品,

通过展会的平台,得到了许多销售伙伴的认可。

此外,老凤祥大师们也频频在展会上露脸。比如“金银细工”的传人沈国兴、吴信青等制作大师,曾在会展上做演示,让参展者对这一非物质文化遗产叹为观止。

同行交流合作

会展还是一个加强行业交流合作的平台。许多客户、加盟商都在会展上联系老凤祥,纷纷要求进行合作交流。而各类产品、工艺的升级换代,也是通过会展平台。在美国拉斯维加斯珠宝展上,老凤祥更是打开了一个与国外同行合作的渠道。

作为一个交流平台,有些企业不免会窃取“灵感”,“复制”别家产品。老凤祥每年有几百件产品申请国家专利,但从从不排斥自己的产品在会展上被“参照”,因为他们有这份自信:只要有实力,不怕被参照。

一条连接纽带

会展,也是一条联系企业和顾客的纽带,会展现场的销售对企业来说也非常重要。几年前参加会展,很多企业都是带着普通、大量生产的产品去参展,因为对会展现场的高端品销售并不看好。

然而,随着会展规模、层次的提高,“曲高”也未必“和寡”。近几年,老凤祥参展的产品常常是最顶级的作品,这些作品在现场照样走俏,刚摆出来就被高价抢走。

(文/辛矣)

老凤祥证券代码
600612.SH 900905.SH

