

谈婚论嫁

经百合“诚信红娘”李老师牵线搭桥,在政府机关当秘书的朱先生和小菁姑娘谈起了恋爱。春节前双方父母见了面,对这门亲事都感到很满意。谁料风云莫测,这天朱先生突然找到李老师,说要与小菁拜拜。“真受不了她的啰嗦,总是埋怨我天天写啊写,从没在报纸上发表过一篇文章,不及她老爸‘一只角’。”

小菁父亲曾被聘为报社特约通讯员,大作小品经常见诸报端,退休马上被街道社区招聘为编辑。几句话一问,李老师心里有了底。为会员排忧解难,百合红娘责无旁贷,择日就给小菁父亲打电话:“听说你女儿很崇拜

你……”

一个多月过去,李老师“跟踪服务”主动联系朱先生,回答说:“上次我们去小菁家,她爸不知为啥,把三十多年前发表的文章翻出来给我们看,什么‘革命形势一片大好’,什么‘到处莺歌燕舞’,太好笑了。她爸还拿出厚厚一叠保存得整整齐齐的退稿信。现在小菁自己承认,她爸年轻时比我还傻还天真,再也不跟我啰嗦了。”

百合婚介爱情忠告:

请告别偶像崇拜

李老师悬着的心放了下来,同时也为朱先生揭开谜底:小菁姑娘是把她的父亲视为人生中最崇拜的偶像,她急不可待地希望自己心上人也能像她父亲闯出一片天地……喔,想不出来谁帮助小菁告别了偶像崇拜? 难怪小菁要说你很傻很天真。(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

财经讲座

3月24日,云峰剧院名师详解政策行情

边风炜:锁定政策利好,瞄准三大投资主线

高端投资报告会免费听,热点掘金机会齐分享

3月年度“盛会”结束,在当前“调结构、促内需、保增长”的大背景下,会后政策预期将逐步兑现,那么,随着政策利好不断刺激,哪些受益板块已经开始预热? A股新一轮掘金热点又在何处? 投资者如何抢先布局后市热点,锁定个股掘金机会?

本周六,投资名人堂——

2012年系列投资论坛,聚焦政策行情,把握投资热点。论坛现场特别邀请到国内知名证券首席分析师、第一财经特邀嘉宾边风炜;中国证券业协会注册分析师、益盟操盘手首席策略分析师,第一财经、中央人民广播电台《经济之声》嘉宾都业华两位投资界重量级嘉宾,现场研判A股大势,帮你锁定

政策利好,瞄准后市3大投资主线。

同时,为答谢广大投资者的支持,特别为本报读者预留席位,免费入场,随到随听。更有专业证券信息研究团队最新热点掘金机会现场齐分享! 机会难得,读者可拨打电话021-61958875提前预约。

时间:2012年3月24日(周

六)13:30

地点:云峰剧场 静安区北京西路1700号(近万航渡路)

资料预约热线
021-61958875

无成本,无门槛,无风险,益盟操盘手诚邀上海地区个人代理商!

详情咨询 021-61958840 或 13818361037,联系张经理。

青少年近视改善方案新突破

成长无忧

由于我们的视觉基因无法适应现在的生活环境和用眼强度,导致近视孩子越来越多。传统观念,孩子近视后采取配镜的方式来解决看清物体的问题,但往往孩子视力持续下滑,导致眼镜年年配,度数年年升;角膜塑形镜属积极性的矫正方法,但相当部分的孩子并不适合这种角膜接触的侵入式方法。



2006年,法国Essilor集团研发中心30多名专家,前后经过近20年,耗费超过2.5亿欧元的研发投入,终于发现“视路”原理,以此减缓近视引起的调节滞后。经美国、欧洲、新加坡等地近二十位国际眼科权威验证,延缓青少年近视度数发展效果显著。

研究发现,生长发育中的孩子,眼睛有极强的自我调节力,通过早期的积极防控,视力恢复几率较大。①假性近视有望恢复;②混合性近视有望控制下滑并提升;③真性近视可控制度数下滑的速度,避免发展成高度近视。应积极地从近视成因入手,增加视紫红素合成量、改善眼部微循环;锻炼睫状

肌、恢复眼睛自身调节功能;调节光环境,增强眼部黄斑区视觉细胞光敏感性等,是目前已知的非接触、非侵入式“绿色”方案中,效果较佳的方案。——摘自复旦大学出版社《近视眼》

本周末,特邀资深视力研究专业人士,为近视孩子免费鉴定、评估视力状况,制定视力改善方案,让孩子远离近视的困扰。

上海服务点:中科院生科院内(假日从建国西路427号人) T: 64337050

北京西路1701号静安中华大厦三楼(静安寺) T: 61700399

南京东路步行街置地广场1107室(九江路394号) T: 63505111

十年磨一剑 首饰文化节

——老凤祥的成功案例



将首饰作为一种文化,这个概念在整个珠宝行业内是老凤祥最早提出的。身为珠宝业的民族品牌、行业领头羊,老凤祥从上个世纪开始就在考虑,用什么样的方式参与竞争,用什么样的载体将企业文化传播出去。

品牌专栏

2001年,石力华总经理来到老凤祥任职,提出以“首饰文化”为突破口,致力将老凤祥打造成有内涵、有底蕴的首饰品牌。在他的倡导下,2002年第一届首饰文化节拉开帷幕,至今已举办到第十届了。

十年磨一剑,老凤祥跨越三个世纪的历史与特色,通过文化节远播四海,早已成为了老中青都喜爱的品牌。而首饰文化节特色繁多,在五个方面成为企业文化对外扩散的载体。

设计大师走到台前

创意和设计,是珠宝首饰的灵魂。在如今业内“重材料、轻设计”的风气中,老凤祥的石总坚持要将设计放在首位。他任职后,发现公司有许多设计大师,包括众多中国和上海工艺美术大师,及一些优秀的青年设计师。

如何将这些设计师和他们的作品推出去? 公司立即启动媒体宣传攻势,将大师们的头像、荣誉、作品等广而告之。很快,张心一、张京羊、宋菁、陆莲莲等大师就声名鹊起,为广大消费者所熟知。

同时公司又趁热打铁,将这些设计师在上个世纪设计的优秀作品在“首饰文化节”上展出,每件作品的设计特点、寓意、材质都



有介绍,带领参观者学习首饰文化和设计理念。设计师们的得意之作,借文化节之力被推广,而设计师们本人,也成为文化节的座上宾,从幕后走到了台前。

知识竞赛传播文化

能到首饰文化节现场来的观众,毕竟是少数。如何使更多的人参与到文化节中来,使首饰文化广为传播? 老凤祥市场策划部想到了“知识竞赛”这一方式。

于是,在首饰文化节期间,老凤祥在上海滩发行量较大的报纸上,独家刊登了“首饰文化百问有奖知识竞赛”。读者只要填好问卷,将回信寄到市场部,就能参加抽奖。问卷由市场部精心设计,内容丰富、知识量大,珠宝首饰的概念、历史、进程、变迁,老凤祥品牌的沿革、公司十大特色服务等都包含在内。

竞赛收效奇佳,得到了读者的热情参与。短短半个月,几百封答卷像雪片般飞来,年纪最小的是中学生,最大的是七八十岁的老人。借首饰文化节的平台和有奖竞赛的载体,“老凤祥”的品牌与文化在老中青三代中知名度更高了。(未完待续)(文/辛矣)

老凤祥证券代码
600612.SH 900905.SH

