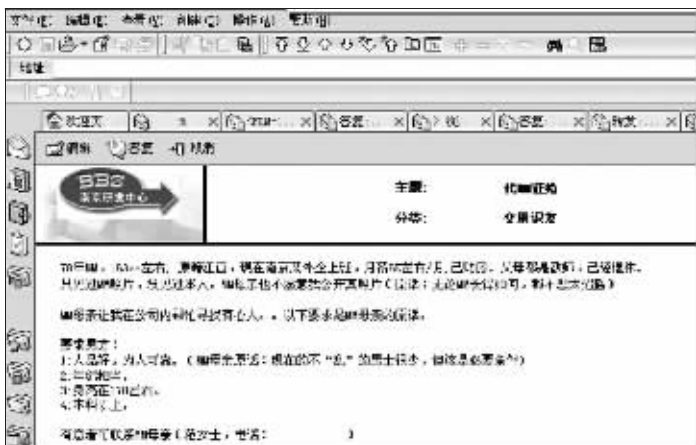


# 待嫁美女IT公司BBS上抛绣球

## 每天十几位姑娘发帖征婚,“IT男”成了“香饽饽”



BBS上的征婚帖

南京的“IT男”,他们活动的主要区域就在江宁和雨花两个高科技园区,他们虽然领着一份不错的薪水,但上班下班的日子重复而简单,他们“单纯”“可爱”,工作勤奋,还“不善于和女孩子打交道”。不知从何时起,在南京中兴、华为这样“人口众多”的大型IT公司,内部BBS上悄然贴起了征婚信息,而征婚人几乎是清一色的女性,被誉为“婚姻困难军团”的“IT男”如今成了许多美女眼中的“香饽饽”。

### BBS里寻她千百度

林华和李丽结婚一年了,在华为工作的林华隔三差五就会帮老婆的那些待嫁姐妹们将个人信息贴在自己公司的BBS上。巧合的是,李丽本人也是通过这种方式认识自己老公的。

林华2003年毕业于西安交通大学,一直在华为工作,因为忙,一直没空想别的。可是林华的爸妈坐不住了,每次回家都话里话外暗示他可以谈恋爱了。

事到临头,林华才发现自己认识的女生五个指头就可以数出来,而自己的公司里,女生也是凤毛麟角。偶然的机会,林华发现公司内部BBS版上几乎每天都有十几位女生的信息通过华为内部员工写在征婚版的帖子里。

一天,林华被一个征婚的女孩信息所吸引:“所求不过一人,可以免我惊,免我苦,免我颠沛流离,知我心忧懂我何求,大难临头也握着我的手。”而这个女孩就是日后林华的老婆李丽。林华告诉记者,看到这段话后,他十分感动,于是给李丽发了一封邮件。

据李丽称,信息发出后,她一下

子收到20多位“华为男”的回信,这也让李丽有些束手无策,该见哪个好呢?思前想后,李丽一狠心,决定谁都不见。

由于一直没有回音,林华为了表达诚意,经常会给李丽发一些笑话,在邮件里嘘寒问暖。李丽渐渐对林华产生了好感,决定见一见这个小伙子。久而久之,李丽心想,这下有人帮我修电脑了,就顺手推舟地做了IT男的老婆。

### 为何见了面后,还要照片?

当然,在BBS上征婚,也不尽是一帆风顺。说到在中兴征婚经历,曹小姐只能用失望来形容。她告诉记者,大学毕业后,因为还没有男朋友,同事就建议她把个人资料放在中兴内部网上。一直听闻中兴男子多优秀,素质高又可靠,曹小姐就想,放上去吧,碰碰缘分……

在资料发出后的几天,曹小姐陆续接到相关男生的短信、电话、邮件……有一位姓朱的先生给她发了短信,希望双方能见个面,时间约在一个星期天的上午10点。当时曹小姐心里就不太舒服,觉得这个时间很尴尬,早饭早吃完了,午饭的时间未到。在茶馆坐定之后,朱先生眼光一直没有离开

曹小姐,“言谈之中,朱先生一直在很巧妙地问我具体收入和详细的个人、家庭情况。”一小时的见面结束后,朱先生表示,要曹小姐把近照发到他的邮箱,说完就开车扬长而去。

### BBS,为婚事而建

一位在华为工作的赵先生说,大概四五年前,公司90%的员工都是男生,光棍太多。一些结了婚的人,看不得别人过单身的日子,顺带就把亲戚朋友的信息写在征婚的帖子里,久而久之,公司征婚版也热闹起来。

如今,不少中兴、华为的单身男青年都会抽个固定时间登录征婚版,赵先生告诉记者,“可能是理科生比较害羞的缘故吧,明明是一个解决现实问题的版,人们却只肯悄悄地登录、浏览,不发表什么意见。只是看好了之后,会私下联系。”

在中兴工作了5年的李先生已经对征婚BBS见怪不怪,他说身边也有因为征婚BBS结缘的同事,但是他个人觉得成功率并不十分高,加上这几年中兴、华为光棍多的名声在外,发征婚帖的女性也越来越多,难免有混水摸鱼之嫌。

快报记者 安莹

# 以旧换新又添新成员 苏宁在宁率先启动手机以旧换新

自今年国家家电以旧换新政策出台后,消费者、家电厂商、家电零售商均表示了高度的欢迎。对市场发展趋势感觉敏锐的苏宁电器率先行动起来,暨前期在北京、上海等地启动手机以旧换新后,家电连锁巨头苏宁电器又将该项有利措施带到南京地区,从上周开始,消费者可携带旧手机到苏宁电器南京地区任一家门店进行换新,享受换新补贴。

据苏宁电器南京地区管理中心总经理陶京海介绍说,自今年9月份家电以旧换新政策正式实施以

来,带来的市场影响是正面而积极的,在这样环境下,将手机纳入到以旧换新补贴品类行列中,也显得非常合理。手机的更换频率较之别的家电要高很多,大概平均在1年左右,而追求潮流的年轻一族更换频率更高,最快的不过一个月。据了解,在数量庞大的手机用户中,目前每年更换下来的手机数量已经多达2000万部。废旧手机产生的问题也随着数量的增多而激增。全球都在关注节能减排,关注低碳,苏宁启动手机以旧换新也是对气候大会的一个回应、对节能减排环保理念的一

个致敬。而从企业的方面来看,手机以旧换新可以有效拉动手机市场,10%的价格补贴会让消费者得到更多的实惠,促进消费,拉动内需。

那么怎样参与苏宁电器手机以旧换新呢?据了解,现在顾客可携带身份证和旧机至苏宁电器各大门店的手机柜台购买新机后,即可享受10%的补贴,最高补贴200元/台。同时,旧机将根据机型品牌型号等最高折现50元。而回收的旧机将进行统一的拆解回收,保证不回流市场和随意丢弃,以免带来不良影响。

樊宏伟

## 全面推进“节能店”建设 投入资金实施技术改造 苏果投入5000万推动节能减排

哥本哈根气候大会再次让节能减排成为社会关注的热点。苏果超市近几年在节能减排方面先后设立节能减排工作100余项,投入资金5000万元用于技术改造,减排总量可观。

**推广“节能店”节能20%以上**  
据了解,近几年,苏果将节能减排工作纳入门店经营考核硬任务,积极推行“节能店”,自2008年以来,苏果新开设的100多家面积都超过10000平方米的大型店铺,全部投入了大笔专项资金对灯具照明、节能采暖设备,高效能

电机、热回收系统等各个环节进行了技术更新。每年节电节水都在20%左右,减少碳排放量在1000吨左右,效果明显。明年苏果将新开门店不会低于100家,其中1/3为大型门店,将全部建成“节能店”。此外,苏果还在加紧对传统门店的节能改造,目前已完成1/3老店的改造工作。

**营造良好节能减排氛围**  
近几年,苏果公司内部制订节能减排措施近百余条,将节能减排作为门店经营的硬性考核指标,营造了良好的节

能减排氛围。

目前,苏果正在内部大力推行电话、视频会议等硬件建设,以代替传统会议,全面推广电子商务,推动无纸化办公,使用再生纸张、锥形纸杯等举措,通过经营管理过程中的不断创新,降低能耗,节约资源。

苏果相关负责人表示,苏果推动节能减排不仅能够降低经营成本,也具有良好的社会和环境效益,更契合了国家倡导的节能环保可持续发展政策。

## 特卖会点燃“冬天里的一把火”

近日,在南京市规划建设展览馆举行了一场冬季时尚品牌折扣特卖会。

李小姐不久前在某商场购买了一双女靴,当时商场搞促销,这款标价1780元的女靴在参加完优惠活动后,最后李小姐实际支付了580元。然而当她昨天逛完这场时尚品牌折扣特卖会后,后悔不迭。因为在特卖会上,同样的这款女靴,打过折后只要369元。

和李小姐相比,市民钟女士似乎要幸运很多。在特卖会上她购买了一件女款大衣,而同样的这款大衣,她在两天前逛商场时也看到过,搞完活动后为999元,结果昨天逛特卖会时她发现这款大衣打过折只要799,当即就买了一件。不过,得了便宜的钟女士也提出了自己的疑问:那就是为什么商场和特卖会

的价格差距这么大?

对此,来自上海的会展商刘先生解释说,事实上商场里品牌女装的打折力度是很大的,特卖会上的价格相对更低也有一定的特殊因素。比如,这次参展的很多知名品牌,其总经销商就在上海,很多总经销商直接参加了南京的这次特卖会,价格上有一定优势,另外,此次参展还有不少上海本地的大品牌,上海离南京比较近,其运输成本较低,所以价格也相对便宜。

在特卖会现场,曼妮芬、天使园、奥卡索、A&D等知名品牌也都打出了全场一到三折起售的广告牌。据悉,这次在南京市规划建设展览馆举行的特卖会持续8天,至12月26日结束,营业时间为每天上午9点半至晚上7点。



## 2009年MPV市场格局已定 江淮瑞风将蝉联销量冠军

受经济形势的影响,以商务为主要用途的MPV在08年到09年中走了一段先苦后甜的历程。但无论市场如何,瑞风始终把销量维持在一个较高的位置上,在一片迷雾中,瑞风以销量证明了自身的实力——从市场黑马到市场前三甲仅仅用了不到两年时间,又用了两年时间,瑞风完成了从市场前三甲

到年度销量冠军的蜕变,截至到10月,瑞风已经连续九个月包揽MPV月度销量冠军,充分展示了自主品牌在MPV市场的强大竞争力。在行业内与对手竞争的同时,瑞风也依靠前十个月累计38533辆的销量,超过自己在08年总计36304辆的冠军成绩,完成了自我超越。