



租男友的女网友



站在名品店前



和玩偶合影

怪事年年有,今年特别多,近日在某社交网站上有一个80后女孩,竟然出价2500元/天,希望租一个男友回家。当然,如此高的价格,必然对应苛刻的条件,比如要求身高180cm,必须是左撇子,更加苛刻的是,要求租来的这个男友,要为她的父母洗脚。“租赁启事”贴出后,询问的、质疑的、谩骂的网友呼啦啦地涌了过来,甚至有人将她冠以“小凤姐”的称号。对此当事人淡定地回复:“我真的没必要进行炒作。”

“小凤姐”租男友 酬金2500元/天,要求给父母洗脚

雷人条件租男友

4月23日中午,一个名叫朱梓珈的女孩在某社交网站发布了一篇惊天动地鬼神的日志,题目叫《租男友一枚,2500元每天加奖金,包吃住,应征从速!》并附上自己的美图若干。女孩说:“不想这么早就结婚,相夫教子。无奈父母多次催我带男友回家……他们年龄大了,我不想惹他们生气。所以我打算租一个男友带回家。”

租男友已经不是什么新闻,但是女孩提出的“软硬件要求”,却让网友感觉很雷人。她要求:“会说或者能听懂天津话,懂音乐或者什么别的艺术(父亲很有艺术修养)。经常看家庭生活类的电视剧,对电视剧里的各种人物关系烂熟于胸(老两口有这个爱好)。必须是左撇子(妈妈说左撇子人聪明)。”另外如果有以下这些缺点,那不好意思,海选就被淘汰了:“不洗澡不洗衣服的、吃饭吧唧嘴的、上完厕所不冲水的、

就喜欢讨论嫖娼事宜的、鼻毛长着不剪的、指甲留得老长的、满嘴脏话、随地吐痰、破坏公物、占便宜没够的。”

磨合培训期2~3天

朱梓珈在日志中表示,租来的男友要做5件事,分别是:“陪我回家,帮我拎东西。陪我父母拉家常,看电视,晨练。帮我父母洗脚。陪我父母逛街。陪我走亲访友。”即便以上这些全部能做到,那日薪2500元也不是好拿的,因为在实战之前,还要经过培训。朱梓珈说:“做我的男朋友,必须对我的生活有所了解,所以我们先进行磨合培训,培训为期2~3天。”经过培训后,就能进入实战阶段,朱梓珈排出了一个详细的日程表。具体是这样的:“第1天,在家陪父母呆一天。第2天,陪他们聊聊天。第3天,和他们一起看看他们喜欢的电视剧。第4天,给

他们按摩按摩身体……第13天,返回。”

又一个凤姐来了?

虽然朱梓珈的租男友条件比凤姐征婚条件要含蓄一点,但是日薪2500元绝对更具有吸引力。这一点可以在数据上体现出来,目前这篇日志已经被阅读了16万次,得到评价近5000次。对于朱梓珈提出的条件,女生们显然很是愤怒:“哪有用钱抢男友资源的?”男生们有的很不屑:“大姐,我确实符合你的条件,但是我一分钟几十万上下。”也有迫切应征的:“就差两公分你也不收我?求包养!”

更多的评论是质疑。有的网友认为,这是朱梓珈想要出名;还有网友认为这是网站为了增加用户和点击率的策划。还有人

分析了疑点:“租男友为什么大张旗鼓地把自己照片贴出来就不怕传到父母那里去吗?”

淡定发布租赁合同

在大批的质疑声和大批的应征者涌现之后,昨天朱梓珈发表了新日志回应:“我想说我真的没必要在这样一个很多同学朋友同事都在的网络里进行炒作。发来的邮件和站内信我看了有20%,我会挑近的朋友回复。”

最后,朱梓珈干脆发布了一个详细的合同,有细则24条,细节更加雷人:“在有甲方(朱梓珈)亲戚在场时,乙方可短时间搂住甲方肩膀,但每次时间不得超过5秒。”记者尝试联系当事人,发了多封站内信和邮件,但是没有得到她的任何回复。

快报记者 吴杰



战略协议密集出台

世界前五大PC厂商悉数加入宏图三胞连锁战车



五一前夕,国内IT零售的领军企业宏图三胞连续发布了与联想、惠普、宏碁、东芝、戴尔、方正、AMD、同方等国内外主流PC厂商的(跨)年度战略合作协议,引起业内广泛关注,有观察人士表示,由一个零售商在不足一个月的时间里密集发布如此多的战略合作协议,历年鲜见。为此,笔者近日走访了宏图三胞总裁陈斌先生,以下内容根据访谈实录整理。

如何看待这一现象?

陈斌:在我看来,这是上游厂商对宏图三胞两个方面的集体认可:其一,这是对宏图三胞业务规模的认可,经过近十年的发展,宏图三胞已经成为国内IT零售领域的标杆式企业,虽然到目前为止我们的店面数量不是业界最多的,但我们的整体业务规模、平均单店产出以及供应链运作效率等关键指标均领先于这个行业,我们的销售情况是这个行业公认的晴雨表。

其二,这是对宏图三胞企业理念的认可。作为一种规模化的现代零售形态,专业连锁在过去十年中获得了长足的发展,但与之同步成长起来的渠道单边主义也越来越受到行业内外、尤其是上游供应商的普遍诟病,由此导致的供应链生态赤字还是比较严重的。同样在这十年里,相比草创之初,宏图三胞的企业规模成长了将近一万倍,但无论我们的企业规模有多大,我们与上游IT厂商自始至终都保持了非常良好的双边关系,长

期以来,我们一直致力于与合作伙伴构建起一种启发式、互动式、共赢式的合作关系。

很多战略合作协议都不是我们率先提出来的,而是厂商主动提出来,2010年要和宏图三胞达成年度战略合作。

宏图三胞与联想等上游厂商的战略合作将为国内IT行业树立起“协同竞争”的典范样板

笔者:今后,战略合作将会是宏图三胞厂商合作模式的常态吗?请您站在行业的角度解读一下,为什么会发生这样的变化?

陈斌:战略合作肯定是宏图三胞今后厂商合作的常态模式,这点毋庸置疑。如果要站在行业演变的角度来解读的话,在经过十多年高速发展后,国内IT行业近年来出现了两个新的变化,进而对IT零售行业的面貌产生了深度影响。

第一个变化是,“需求驱动”正快速取代“技术驱动”而成为IT行业继续向前演进的新特征。长久以来,技术至上主义也一度是这个行业奉行的圭臬。但对于消费者而言,经过长达四十年的技术积累,IT行业发展到今天其实已经出现了明显的“技术过剩”,当前芯片商、制造商、甚至包括软件商在单一IT产品上所附加的技术和功能都远远超过了消费者的真实需求,以上网本为例,它在软、硬件两个方面同时精简了很多的技术和功能,从本质上说是一种技术倒退的产品,但它的逆市火爆恰恰是对这个行业“技术过剩”的变相

矫正。同时,以硅为载体的全球半导体行业正快速逼近制程极限,技术对这个行业驱动作用正在逐步削减,消费者需求正在被国内外IT行业重新审视和重视,这在2008年经济危机爆发之后表现的尤为显著。

第二个变化是,“供应链竞争”正在快速取代“分散竞争”而成为新的工商协作模式,长久以来,国内IT行业的上下游工商关系一直是单纯的交易型合作,但金融危机爆发以后,IT行业受到严厉冲击,供求关系一下子由卖方市场转变为买方市场,制造商们第一次真正有了深度理解消费者需求的强大压力和动力,于是,作为供应链上离消费者最近的一个环节,大型IT连锁终端的价值得到了空前的凸显和强化,国内IT行业正式进入了“供应链竞争时代”。

我有理由相信,宏图三胞与联想集团此次的跨年度战略合作将为国内IT行业树立起“协同竞争”的典范样板。

如果上一个十年是资格赛的话,那么接下来的十年才是真正的淘汰赛,而胜负的关键就在于谁能率先完成“以客户为中心”战略的扎实落地

笔者:您刚才提到了这个行业出现了两个大的变化,作为宏图三胞总裁,请问你们是怎样应对这两个变化的?

陈斌:就整个连锁行业而言,如果上一个十年是资格赛的话,那么接下来的十年才是真正的淘汰赛,而胜负的关键就在于谁能率先完成“以

客户为中心”战略的扎实落地,在这方面,宏图三胞逐渐具备了推行“以客户为中心战略”的三大关键优势:

一、我们是行业内唯一坚持店面销售人员100%自营的连锁企业,由此,我们也自然是业内第一个能够向所有消费者提供无偏倚、无差别导购服务的零售商,在宏图三胞门店里,所有销售人员都是我们的自有员工,不由工厂派驻,他们的薪资、培训以及日常管理均由我们自己承担,这样做固然增加了我们的企业成本,但能根除品牌间的恶性竞争,也会为消费者购物提供一种极大化的安全感。

二、我们是行业内唯一始终坚持在所有店面都设立技术服务专区连锁企业,在每家店面都专职配备了六到十名的技术服务工程师,可以为各类消费者提供从安装调试到芯片级维修等一整套无缝解决方案,2010年我们又确立了服务的社会化战略,今后无论消费者的电脑是不是在宏图三胞购买的,遇到问题都可以找到我们的红色快车提供个性化定制服务。

三、我们在业内率先与罗兰贝格等国际顶级机构开展消费者行为研究,目前该项目在公司内部已经推进月余,届时我们对于目标消费群将会有一个非常清晰的认知和判断,与此同时,我们针对这项工作重新设计了我们的会员制,近期将会推出会员制升级版,届时,我们的各项工作将能够真正实现对终端客户的精准落地,而这将是我们推进“以客户为中心”战略的首要基础。徐勇

快报微博互动直播

<http://t.sina.com.cn/moderexpress>

当我们开始怀疑人生

现代快报 48 34156 999
江苏 南京 关注 粉丝 评论

工作太累的时候,很多人都会开始胡思乱想,比如怀疑一下人生,或者问问自己的理想之类的。快报就有这么一位累到极致的女同事,居然开始想“人生的意义”。不过从微博网友的反馈来看,思考人生的网友还真不在少数。看看微博网友们心里人生意义都是什么吧。

现代快报:今天,一个女同事被累着了,到处问:“你觉得人生有意义么?”……这……

网友评论:

浪迹天涯3518:呀!知己呀!我这几天也不停地自问这个问题,哎!估计是春天来了,烦躁。

悲回风:好好活就是有意义,有意义就是好好活。

刘思睿:人生就是日复一日。

老刚头:活着就是意义。

快报记者 张润芝

网络媒体精英



太糗了! 买电影票时短路了

ID:baicai

昨天,我带家里的小妹妹去看电影。我抽出信用卡,说:“买两张《黑猫警长》!”这时大脑开始了短路,又抽出100元给售票员。

售票小姐说:“小姐你已经刷卡了!”我手里拿着票又说:“我还没给钱呢!给你钱!”售票小姐不收,我就急了,大声喊道:“我给你钱,是你不要的哦!晚上结账少钱别找我!转身就走!”

快报记者 陈海飞 整理