

同卵三胞胎 爸爸16妈17



西欧布汗·戴利与男友迪恩·马欧的同卵三胞胎女儿

英国利物浦市17岁女孩西欧布汗·戴利与年仅16岁男友迪恩·马欧偷吃禁果,意外怀上身孕。日前她竟打破2亿分之一概率,生下了一组罕见的同卵三胞胎女儿!据悉,西欧布汗是英国目前最年轻

的同卵三胞胎母亲。17岁女孩西欧布汗·戴利的男友迪恩·马欧年仅16岁,他一年前刚中学毕业,是一名水泥工。据悉,两人是从18个月前开始交往的。让西欧布汗做梦也没想到的是,她竟然通过自然怀孕的方式怀上了一组同卵三胞胎!5月24日,西欧布汗在利物浦市女子

医院中接受剖腹产手术,提前9周生下了她的同卵三胞胎女儿莎妮妮、萨玛和萨瓦纳,3个小姐妹的体重都在1.4公斤到1.76公斤之间,外表看起来一模一样。

据西欧布汗称,一下成了3个孩子的妈令她感到既震惊又兴奋。西欧布汗说:“当助产士宣布第一个孩子生下来时,迪恩就在我身边,我们全都激动得哭了。随后,第二个孩子和第三个孩子也出生了,这实在太奇妙了,迪恩和我不敢相信这是真的。我们互相拥抱亲吻,高兴极了,因为她们是如此完美和可爱。”

尽管早产9周,但三姐妹的身体都十分健康,目前她们都躺在医院的早产儿保育箱中接受24小时监护。

西欧布汗和男友均未成年,但他们双双表示,不打算向政府索要一分钱救济,一定要成为合格父母,将3个女儿抚养长大。男友迪恩自豪地说:“虽然我们都很年轻,但我们一定会成为世界上最好的父母。”西欧布汗也说:“我知道人们一定会说我们将因为3个女儿的出生而损失掉宝贵的青春岁月,但我们并不为此而后悔。而且我们的妈妈和哥哥姐姐也都会帮助照料孩子,他们将成为非常好的保姆。”

据悉,目前他们正打算和3个女儿一起,和西欧布汗的48岁母亲莱恩一起居住。母亲莱恩说:“我第一次听说女儿怀孕时震惊极了,但好在她们已经足够成熟了,西欧布汗刚一毕业就找到了一份工作,而迪恩也正在学习商业课程,他们都是非常优秀的青年。”

西欧布汗是英国目前最年轻的同卵三胞胎母亲。她和迪恩的家族中都有生过双胞胎的先例,迪恩的52岁母亲就是一名双胞胎。

一些研究专家认为,女性自然怀孕生下同卵三胞胎的概率只有2亿分之一。旺旺

四肢瘫痪女 欲驾船游英国



利斯特可以通过往管子吹气和吸气控制帆船

英国肯特郡敦克尔克市36岁的妇女希拉里·利斯特从小被诊断出“反射性交感神经萎缩症”,她从脖子以下全身瘫痪,只有头部、眼睛和嘴巴能够活动。在婚后4年中,利斯特整天只能坐在家中无所事事,她变得越来越孤僻,甚至考虑自杀了结余生。

然而2003年,当一名邻居带她进行了生平第一次航海旅行后,利斯特的生活和精神面貌发生了彻底的变化。2005年初,利斯特在曾经驾船环游世界的女航海家埃玛·里查兹的帮助下,租到了一艘8米来长的玻璃纤维帆船,这艘帆船随后接受了特殊改造,从而使四肢瘫痪的利斯特可以通过吹吸两根到1999年利斯特结婚时,她



的两只胳膊也彻底失去了知觉。利斯特从脖子以下全身瘫痪,只有头部、眼睛和嘴巴能够活动。在婚后4年中,利斯特整天只能坐在家中无所事事,她变得越来越孤僻,甚至考虑自杀了结余生。

然而2003年,当一名邻居带她进行了生平第一次航海旅行后,利斯特的生活和精神面貌发生了彻底的变化。2005年初,利斯特在曾经驾船环游世界的女航海家埃玛·里查兹的帮助下,租到了一艘8米来长的玻璃纤维帆船,这艘帆船随后接受了特殊改造,从而使四肢瘫痪的利斯特可以通过吹吸两根与一套控制部件相连的塑料

吸管来操纵帆船。两根吸管中,一根吸管用来控制船舵,吸气时帆船右转,呼气时左转;而另一根吸管则用来控制调整两张风帆的绞盘,使风帆伸缩自如。

2005年8月23日,利斯特从英国多佛尔起航,花6小时13分钟成功横渡英吉利海峡,顺利抵达了法国加莱港。利斯特成了首位征服英吉利海峡的四肢瘫痪者,她同时还刷新了四肢瘫痪者单独航行最远距离的世界纪录。

去年7月,利斯特又独自驾船环游英吉利海峡的怀特岛,并成了世界上首位驾船环游怀特岛的四肢瘫痪女性。

征服英吉利海峡并不是利斯特的终极目标,据悉,利斯特计划在今年6月9日再次展开航海挑战,她将乘坐6米长的“阿耳特弥斯20号”帆船从英国多佛尔出发,沿顺时针方向独自驾船环游英国!

整个“环游英国”的挑战之旅将耗时3到4个月时间,她将只在白天航行,一艘充气艇将一路陪伴左右,为利斯特提供各种水上支持;一辆路虎汽车也将沿着海滨公路行驶,为利斯特提供陆路支持。据悉,利斯特已经在怀特岛进行了紧急情况培训,对“环游英国”旅程中可能遭遇的各种紧急情况都想好了应对之策。台文

奥林营销神话,靠的是“境界”



炒股怕走低,买基金怕跌,黄金也不增值了。老百姓手里的钱,往哪投才算好?商家又该如何引导投资与消费?国际货币紧缩之际,这些问题够让人头疼的。

去问那些永远在营销第一线把脉的大型商场经理吧,他们是最掌握百姓消费动态的人,也是最好的投资顾问!

连日来,笔者就消费与投资的相关问题走访了省内多家商场经理。他们引经据典,侃侃而谈,为营销者提供诸多学习范本。然而所举案例,竟来自同一品牌--那就是奥林(国际)皮业有限公司。姑且将这一切都视作巧合,然而案例背后诸多理念,却值得商界人士广为借鉴。

未来5-10年都有信心

如今回顾起2004年与奥林的

首度合作,南京新百床用的李慧经理仍然感慨不已。当初奥林郑总找到李经理谈合作时,就开诚布公地说,他们第一目标不是赚多少利润,而是为好的东西寻找更多展示给百姓的平台。“我们对产品有足够的自信,奥林冬用的羔羊毛床垫和夏季的水牛皮凉席,必然在未来几年里会被更多百姓喜爱。我们有责任寻找更多平台。”

几年下来逐渐了解两大产品的奇特功效后,李经理才理解,郑总那十足自信从何而来。

当初初进新百时,只在床用专柜处给了一小块地方。可让人始料未及的是,一年下来,在商场床用楼层中占地面积最小、地理位置最偏的奥林专柜,却是同行业中销售业绩最好的。“一年做下来就能做到这样的成绩,我们还没发现其他品牌专柜有这

种魅力。”这同样也给商场带来惊喜。销量最好的产品,自然要得到最大的支持,于是几年来,奥林在商场所占空间也逐年上升,去年新百特辟出华东地区最大的家居皮草专区给了奥林,商场如此大手笔,李经理认为已经是势在必行。“这几年来,奥林产品中不论是羔羊毛床垫,还是水牛皮凉席,销售量都是逐年翻番。我们有理由对未来5至10年的市场行情,都充满信心。”

营业员“游说”了一个代理商

商品进入商场销售,竞争异常激烈。因此很多商家都很重视对一线营销人员的培训。

给中央商场陈莉主任留下深刻印象的,是奥林营业员明干。“有一次一对老夫妻偶然经过床用专柜,她一看老太太扶着腰明显有些累了,就

请老人在沙发上歇歇。我注意到,她没有一点勉强要人家买东西的意思,可是她那耐心而专业的介绍,热情的沟通,最后两位老人主动提出买一床牛皮席回去了!之后,两位老人竟与明干结成忘年交,逢年过节就来送东西给她。”

陈主任说,还有比这更让她惊叹的。2007年夏,有其它品牌的营销代理商找明干,想请她给他们的营业员做销售培训。结果培训还没做,那代理商“弃暗投明”,干脆代理奥林品牌了。

笔者辗转找到明干,她很谦虚:“我就说了句大实话。我可以把我在奥林学会的全部营销理念,都教给你们的营业员。但您知道吗?再好的营销手段都是皮毛,只有商品最真实的品质,才是根本。这一点,我无能为力。”

真品牌,冬夏搭配也热销

在无锡商业大厦的周大军经理看来,对产品的信心,确实是商家制胜的关键。“说一千道一万,最关键的是你给老百姓的,是真精品。只有这样形成品牌,企业才能进入良性循环。这几年下来,奥林确实是形成

了非常好的品牌价值。”

今年过完年后,是所有床上用品的销售淡季,然而奥林竟能把冬夏搭配的“床上伴侣”卖得火热!

这伴侣,指的是冬季保暖用的美利奴羔羊毛床垫与夏季纳凉的水牛皮凉席。“一个是产自澳大利亚,欧洲王室垂青百余年,一个是中国三峡天然特产,进贡皇族百余年,这两大经典产品经奥林以国际精品规格打造,更赋予时尚色彩。经典与时尚的完美结合,可不就是永恒的主流么?”周经理说,今年以来,他发现一个有趣的事情“经常有人带着朋友过来买奥林产品,他们给朋友介绍奥林的‘床上伴侣’时,专业性一点不比营业员差!三言两语就劝朋友买下东西了!”

周经理一度好奇,这些客户是否拿了奥林回扣。后来从营业员那里了解到更难以置信的事情:“有一个客户,听朋友介绍过奥林产品后,就打奥林的客户热线025-83734369要求订货。说太忙了,没时间去挑,请奥林直接送货吧!”

“销售做到这份上,真的就是品牌的魅力了。”周经理说,奥林创造的营销神话,靠的是一种境界,一种很多商家难以企及的境界。

