

上海楼市竟借奥运促销

中国每获一金房价降百元

奥运会期间,人们的眼光都聚焦在奥运比赛上,不少消费者对商家常规的打折促销活动并不感冒...

价销售平板电视、数码产品,甚至和奥运无关的珠宝也在此刻打出优惠的旗号等。在奥运赛场上奋力拼搏的健儿不会想到...

100元/平方米,封顶优惠500元。售楼处解释说:“假如中国队8月15日获得了3块金牌,那么8月16日来买房的人就可以获得每平方米300元的优惠...

间人们关注的热点肯定在比赛上,这时做营销能否有效果?“做营销可能有效,也可能没效,但什么都不做肯定没效。”一家大型开发商的销售部门负责人对记者表示...

网上卖蚊子造就传奇 外企高薪相邀“蚊子男”

最近,一个在淘宝网开店卖蚊子的网友以一天10万浏览量的惊人成绩成为了人们关注的“明星”。他承认卖蚊子就是一场策划...

6月19日晚,网友“范泥泥的润”在淘宝网第一次发布了卖蚊子的信息,第二天当他打开页面时,发现该“商品”已经有了10万人次的浏览量...

卖蚊子的奇妙策划引起了两家公司对“范泥泥的润”的兴趣。一家澳大利亚的外资公司负责在中国销售几家澳洲酒庄的高档红酒...

上班族支招躲避老板看奥运



手机伪装成鼠标



假装拉肚子躲进洗手间



挖开笔记本藏入手机

11日是奥运开赛后的首个工作日,广州的上班族能否认住奥运精彩赛事的诱惑呢?记者11日调查发现,部分公司在休息室内开通了电视直播,让员工上班观赛两不误...

一些公司没有安装电视,或明令禁止上班期间看比赛,手机和网络就成为上班族得以跟进赛程的工具。友邦保险公司广州分公司员工张先生就表示...

着调侃说。绝招随后升级,楼主又提议大家发挥瞒天过海的本领,“以身体为筹码,假装拉肚子,躲进厕所里看比赛。”

最后,楼主终于想出了一个“登峰造极”的绝招,“绝对必杀,一般人我不告诉他,需要准备厚实的笔记本一本、小刀一把,大家看过影片《肖申克的救赎》吧?

原来,楼主先找来了一本笔记本,然后根据手机尺寸,在笔记本上用笔画好线,再动手挖出一个坑来,把手机填进去,“简直就跟‘笔记本电视’一样,哈哈,我可以装做思考问题,记笔记……这些光辉的工作形象,随心所欲地看我的球赛啦!

休息室大大方方看电视

记者调查发现,一些上班族凭借宽松的工作环境,奥运赛期上班第一天就“肆无忌惮”地享受着精彩的比赛。海珠区石溪某广告公司的小潘说,公司没下禁令,因此员工们有空闲就到休息室里看电视直播...

不断切换电脑窗口

有人欢喜却有人愁。由于

“牛丐”:中英文要饭为出书

被称作“史上最牛乞丐”的夏海波昨日现身长春市重庆路。他身着干净的白色格衬衫,戴着金丝眼镜,手拄拐杖,面前的一个大兜里装着一本书稿和一些市民施舍的零钱。

门市人,今年26岁,高二那年他突然高烧不退,被确诊为类风湿性关节炎。为了给他治病,父母借债6万多元,为不拖累父母,他2006年离家乞讨。

怪病 双胞胎:不停撞墙自虐

“孩子刚出生就持续发高烧,之后大脑发育缓慢,会走路时就开始不停地打自己、抓自己的脸,或者咬人、撞人、撞墙,到现在只能常年将孩子的双手捆绑起来。”



双喜 双红

情却越来越严重,晚上常常不睡觉,不停地撞墙、折腾。跑了医院,他们也没弄清楚孩子得了什么病,只听医生说:“孩子是大脑发育缓慢。”

15岁少女:一夜头大如斗

一夜之间,家住四川剑阁县的15岁少女郑清竟遭遇“变脸”,右眼脸旁的无名毒使她原本清瘦的脸庞突然肿大,致使双眼也无法睁开,头大如斗。



她中无名毒一夜醒来头大如斗

郑清说,8月8日晚上,她看过北京奥运会开幕式后就回房间睡觉了,迷迷糊糊中,她老觉得右眼又痛又痒,凌晨4点多,当她站在镜子前,发现整个右眼全肿起来了。

洋河酒厂“蓝色文化”征文启事

江苏洋河酒厂股份有限公司产品洋河蓝色经典2003年成功开发以来,在神州大地掀起“蓝色风暴”,迅速成长为公司主导品牌,带动了整个江苏白酒的振兴...

- 二、体裁、题材、字数不限。三、稿件请注明作者的真实姓名及详细的联系方式。四、奖项设置:征文设一等奖2名,每名奖金5000元;二等奖5名,每名奖金2000元;三等奖10名,每名奖金500元。另设纪念品40名,每名给精美纪念品一份。

酒厂党委宣传部(江苏省宿迁市洋河镇中大街118号)邮编:223800 投稿邮箱:yh-yal@163.com

别克的绿色发轫

这是在指示混合动力系统正进行“绿色工作”,回收制动能量为蓄电池充电。在车辆正常行驶的过程中,绿色“ECO”指示灯亮起,充电状态指示表的指针在缓缓向“H”高位升移,此时发动机处于零油耗、零排放。

这是在城市中行驶,堵车是常态,等红灯时,坐在别克君越ECO-Hybrid的驾驶座上会感到非常宁静,而这亦是混合动力车体现节能真功夫的时刻。

华晨汽车“海外战役”再投重型炮弹

日前,华晨汽车已与埃及ROYAL AUTO TRADING公司达成协议,首批500台中华骏捷FRV将出口埃及,具体销售合同将在近期签订。

计划中重要的一步。所谓“3+1”战略,便是华晨针对国际市场环境,并结合自身情况,制定的欧洲、北美、俄罗斯以及其他传统海外市场的战略格局。

不断取得实质性的突破。就埃及市场而言,它作为非洲、中东、欧洲等市场的枢纽,占据了优越的地理位置,同时其本身也具有巨大的发展潜力。

场。随后几年里,公司又以整车形式引入了中华骏捷和金杯海狮。此次中华骏捷FRV出口埃及,不仅让华晨在国际市场的产品线更加丰富,也让华晨在国际上站稳了脚跟,同时还使它迈向国际化的道路更进一步。