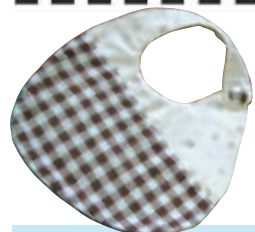


点点周刊 QQ3群:100029141
飞信群:9633446
邮箱:kbdzk@163.com



潮人妈妈 快来“拼布”

本版主持:点点妹妹

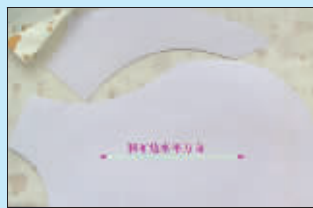
热爱美食,更知道宝宝该吃什么,一起努力让宝宝吃出好身体、好心情。

QQ:1276070186
邮箱:kbdzk@163.com

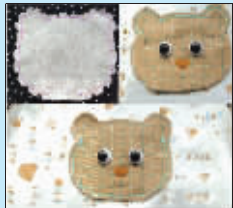


爆料! 我喜欢

地址 // 点点周刊 / 点点话题



图一



图二



图三



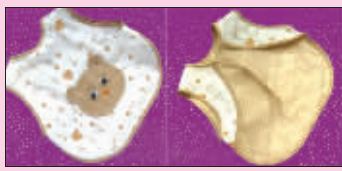
图四



图五



图六



完成图



现在还在玩“十字绣”吗?落伍了吧,潮人们早已“移情别恋”,改玩“拼布”去了!与十字绣相比,拼布最大的特点就是实用性强。从钥匙包、手机袋、钱包、玩偶到靠垫、桌布、床上用品,都可以用拼布制作。今天要推荐的是网友莫邪做的一款两面可穿的小熊宝宝围兜,非常实用!

材料:

表布(35×45cm)一块、里布(35×45cm)一块、滚边条(3cm宽,230cm长)、口袋布。

做法:

[裁布]

1.将表布对折,把纸样用珠针固定在布上,描好轮廓后,将布裁好。(如图一)
2.同样的方法裁好里布。

3.另外裁剪两片布料来做口袋,除了小熊图样外,也可以选择其他款式。

[缝制口袋]

1.两片布料正面朝里对齐缝合一圈,在底边上留下一个约5cm的口子。
2.缝合后在缝线上剪开一些牙口。
3.翻到正面使用手缝针缝合开口并将边缘熨平。
4.接着在小熊的两耳之间(即口袋口)压上一道明线,再做一些脸部装饰(这一步最好在缝合两片之前做)。
5.完成后,将小熊头部固定在围兜前身的当中位置上,接着要将小熊脸部和围兜缝合在一起,头尾倒针加固。(如图二)

[缝制围兜]

1.分别将表布、里布的两条背带和前身缝合,缝合之后分开缝线倒向两边熨平。
2.将表布和里布反面贴反面嵌套在一起,疏缝所有的边缘,疏缝的缝线不要太宽,保持

在0.5cm以内。(如图三)

3.然后开始滚边,首先从后领口绕整个围兜一圈(领口除外)滚边。从左边的后领口开始,将围兜的边缘裹在滚边条当中,围兜的边缘要触及滚边条的正中折边。

4.以围兜的正反面为工作面,一边将边缘包好,一边在滚边条的边缘上压线,完成一圈滚边,将两头修剪平整。(如图四)

5.然后将两个袖窿滚边,由于袖窿边是封闭的,最后两头要衔接在一起,所以选择在不显眼的腋下位置开始。

6.最后对领口进行滚边,这里的滚边条是和后背的系带连在一起的,一根系带长度约为20cm,也就是在领口的两端各要将滚边条留下20cm长,系带和滚边的工作是一次性完成的。(如图五、六)

莫邪

想要看到完整版的制作过程、下载纸样,快登录baby.dsqq.cn进入爸妈论坛来学一学哦!



562号宝宝 周靖熹

刚下过一场雪,天气好冷哦!这个周末,别让宝宝当“宅童”,好吗?出去运动一下,透透空气,让宝宝感受一下冬的气息!

枫叶红了 来栖霞山吧

活动时间:今天-11月底

活动地点:南京栖霞山

活动介绍:每年看不厌的就是枫叶和梅花,尽管年年岁岁花相似,但是岁岁年年人不同。周末抽空约二三友人去赏枫叶吧!

点妹建议:在南京火车站坐南栖霞线到栖霞寺下车就好了,现在正值红枫节,听说挺好玩的哦!

红星美凯龙一周年再谈卡子门商圈

一年,一个商场,成就一个商圈

“宁南商业圈早在几年前就初具规模,汽车街、家居卖场、商贸百货等云集于此,但始终处于一种无序、商家各自为战的状态,没有形成真正意义上的区域优势。而随着红星美凯龙的进驻,卡子门地区已成为未来南京家居市场战略制高点。”这是2008年“卡子门家居生活产业链高端论坛”上得出的核心结论。一年后的今天,卡子门地区家居市场的桥头堡作用已经展露无疑。这其中,红星美凯龙功不可没。

卡子门商圈桥头堡作用初现

仅仅一年的时间,卡子门商圈的作用已经举足轻重,成了人们采购家具建材时最为核心的一个站点。一年前的大家提的“卡子门地区将成为未来南京家居市场的桥头堡”的预言,已经逐渐变成现实。而这个巨大的商圈格

局的改变,和一个商场的崛起密不可分。这个商场就是红星美凯龙。

去年12月6日,红星美凯龙南京卡子门店开业,两日之内商场客流量高达10万人。作为全国最大规模的家居流通业,红星美凯龙的雄厚实力决定其强大的资源整合能力,及品牌服务管理能力,将其众多品牌进行资源整合。商场内几乎每个门店都门庭若市。在开业之初,就急剧吸引了全市乃至周边都市圈客流,家居消费者的购物路线因红星选择悄然改变。

红星美凯龙成为家居行业新的风向标

卡子门家居商圈目前成为中国地区规模最大、品类最全、家居卖场最多的商业集散地。而红星美凯龙,用这一年的努力来证明,已成为商圈中最闪亮的一颗明星。

卡子门创造了家居市场的一个又一个高潮,商场总经理郭佑社如数家珍:“春节后,我们迅速响应政府行动,在南京率先发放家居消费券,刺激家居类消费。情人节,我们别出心裁地组织了义务献血的活动,有200多位消费者奉献了爱心。三八妇女节,我们做了‘高端完美主义联展’,又大获成功。3月29日我们四楼凡尔赛·阿波罗金殿开业,我们改变以文化牌为切入点,让消费者领略欧式经典家具风采。五一节我们两店联动,借形象代言人大小S提升我们品牌形象。5月底,虽然进入了淡季,但是我们的‘72小时双龙会’营造了五月后高潮。7、8月份,我们的高端建材、高端家具活动不断,国庆节,三店联手创造了南京家居市场的奇迹……”

创新服务赢得消费者信赖

红星美凯龙卡子门商场充分整合了经销商、厂商的资源,争取最具竞争力、最优惠的价格,给红星美凯龙的每一位顾客。而商场方则着力增加消费者服务附加值:如给消费者赠送实用的礼品、赠送苏宁电器提货卡。让消费者既享受到实惠的价格,又感受到红星的贴心服务。

出色的营销活动把消费者带到了红

星,而细致的服务则让红星留住了消费者:除了30天无理由退换、同城比价三倍退差、绿色环保、先行赔付、客户满意百分百等六大服务承诺等措施外,还有更多让人意想不到的贴心服务:在双休或节假日,商场内时刻流动着服务车,给顾客送茶送饮料、提供导购资料;在红星购物,更经常会获得一些实用贴心的礼品,细节处体现商场的人文关怀;红星

团购车更可接受预约上门接受团购客户;红星印制的导购手册,成了消费者购买家具建材的“红宝书”;客户满意度调查,让他们及时发现服务中的问题、迅速调整措施进行整改……

如今,红星美凯龙卡子门店的一周岁生日就要到了,它将给市民带来什么样的“生日礼物”?又将在它的下一个整年中实现什么样的创新?我们充满期待。

