

丹凤街湖南路外卖楼今日上线

吃过留个话, 223家外卖楼商家等你来评



外卖楼火爆 店家主动入驻

相比于上线前建楼的辛苦, 刚刚落成的两幢外卖楼的搭建让小编直呼轻松不少, 这两天不少店家都主动要求入驻外卖楼。"外卖楼的火爆大家都看在眼里, 这个现象说明我们的外卖楼正在受到爆

"丹凤街、湖南路美食楼上线了!" 昨晚10点, 核能空间站的"外卖汇" 热闹非凡, 两幢新上线的外卖楼让美食爆米花们兴奋不已, "刚刚点开一看, 发现外卖楼新添两幢, 丹凤街和湖南路美食楼都上线了。花开并蒂, 这可是个好现象, 爆能仔给我们爆米花们送了一份最好的礼物!"

米花和商家的肯定。”此次上线两幢外卖楼共有39家店入驻, 其中中心灵鸡汤、口渴了等口碑较好的外卖楼商家也热力加盟。

点评有礼 外卖楼邀您分享

"外卖楼的创意很好, 每天不管多忙, 我也会抽空管理自家的能人座席。但对于我们来说, 希望能看到更多爆米花们在品尝过我家的食品后, 能对口味、服务质量、外送速度做个点评, 这将促使我们做得更好!" 新人驻丹凤街外卖楼的希景精致餐厅的黄经理曾经也是一位饱受午餐苦恼的白

领。1个月前, 黄经理与朋友联手开办了主打白领外卖的希景精致餐厅, 务实的他希望能得到更多爆米花们的点评, "不管好与坏, 了解顾客需求, 我们才能够不断进步, 让更多人满意, 才能将自家的小店越办越好。"

与希景精致餐厅抱有同样想法的美食店家不在少数, 在外卖楼入驻商家的共同推动下, 外卖汇正式推出"点评有礼"活动。今日起, 你只需在核能空间站外卖汇中发帖点评7幢外卖楼中任意一家美食商家, 与他人分享自己的"美食"体验, 就可能获奖。凡

点评帖跟帖数在前3位的发帖网友, 每周将分获我能网美食商家提供的免费套餐一份。

百搭奶茶+双皮奶, 20份免费午餐不停口

今日的免费午餐由口渴了(KOUKELE)和春娇与志明联合提供, 10份配料"丰富"的百搭奶茶, 10份美味可口的双皮奶, 准会让热爱甜食的爆米花们停不了口。

点评、抢餐途径: 登录我能网(www.wonengw.com)→核能空间站→热门圈子→外卖汇

有自信才美丽 街拍报名火爆

昨日, 我能网街拍征集令刚一发出, 便得到了"I"秀圈内爆米花们的热烈响应。报名时时尚潮铺的爆米花"梅子的店"在第一天便找到了心仪的麻豆, "只是抱着试试看的心态报名, 没想到这事就成了。我能网还真是能人辈出, 爆米花美女更是不少!"

"报名成功了, 从今天开始我就是麻豆了!" "刚报名时时尚潮铺成功, 现征召麻豆一名, 摄影师一名……" "新人报道, 刚刚报名, 不知道新一期街拍什么时候开始?" 昨日街拍活动群内热热闹闹, 报名的火爆让爆米花们有了更多的期待。

"我对自己的时尚品位很有信心, 一定能胜任麻豆这一工作!" 爆米花"达达"在报名表里这样写道。动漫设计大学三年级的"达达"之前就曾为时尚杂志拍过封面, 早上在网站上看到街拍征集令, 立马报名参加时尚麻豆, "有自信才更美丽! 我很喜欢这样的活动, 准备号召同学们一起参加!"

"跟我ki搜街"栏目报名活动仍在继续, "I"秀舞台等你开启。无论是时尚潮铺还是风尚潮人, 只要"秀"爱"秀"敢"秀", 你就能秀出自己。现在就登录我能网(www.wonengw.com), 点击超能页面左上角滚动图片, 进入"跟我ki搜街"专题页面, 填写报名资料。时尚自信的设计和摄影能人可以通过QQ: 5296099或电话: 84783474联系"I秀能人"编辑报名。

»能人在线

张引军 心理专家

今日主题: 如何消除孩子送园分离时的焦虑与不安?

在线时间: 14:00-15:00
南京连线心理健康研究中心主任。

熊勇 理财能人

今日主题: 选择合适保险才是真"保险"!

在线时间: 15:00-16:00
南京外资保险首批职业经理人。

“虾搞”能人抢券忙 幸运网友出炉

本来是小小的想法, 没想到竟然引来这么多读者的关注与积极参与。《美食休闲周刊》龙虾问卷由原定的只刊登一期, 已经火热席卷了三期版面。前两期, 凭借"锅贴龙虾"、"泡菜龙虾"等龙虾创意获得星湖饭店、龙宫大酒店大厨肯定, 领走元祖蛋糕券的能人已达6位。

第三期, 《美食休闲周刊》与我能网合作推出的"虾搞活动"奖励人数更多达15人哦! 前十名幸运网友已经出炉。只要你的创

意足够好, 我能网、现代快报《美食休闲周刊》也将为你颁发"最佳创意奖"(5名), 获赠价值100元的元祖蛋糕券一张。

目前, 有效跟帖前10名的幸运网友已经诞生, 遗憾的是, 第一名回帖人"鱼香肉丝"因没有注明龙虾做法的名称而不幸成为无效帖, 可能这位网友因抢位心切而造成的疏忽吧。网友们, 回帖需谨慎哦! 5名"最佳创意奖"的获得者也将于周二的《美食休闲周刊》刊登出来。

前10名幸运网友

虾搞人	联系方式
猫子	1385178xxxx
ymjoy	1391399xxxx
我心飞扬	1350516xxxx
西瓜仙子	1895193xxxx
朱珊珊	1377065xxxx
kkkk730529	1377073xxxx
哇丽华	1391399xxxx
杨太太	1385175xxxx
gz37	1391474xxxx
沈乐乐	1391389xxxx

4月24日第七届换客节 "我能"让你乐在其中

水木秦淮, "色影"无忌

入驻我能网后的第七届换客节, 本周六将在水木秦淮街区"南艺后街换客地摊广场"绚烂开场。这两天, 我能网"低碳换客"圈内的"换客"爆米花们即将迎来月末的狂欢, 现在引发全城热动的网上抢"摊"行动已经开始, 赶快行动起来吧!

和历届换客节一样, 换客摊位仍将由换客主办方免费提供。为迎接入驻我能网的首次换客节, 主办方不再"捂盘", 1000个换客摊位同时推出, 而抢"摊"只需简单跟帖报名即可。"换客"爆米花们只要登录"我能网"(www.wonengw.com)→核能空间站→官方圈→"低碳换客"圈, 加入圈子在报名帖中跟帖, 留下姓名、联系方式, 以及交换物品名称, 作为领取当天摊位号的依据, 即可成功获取免费摊位。此外, "换客"爆米花们也可以加入换客节的QQ群: 91429580, 可以即时了解更多的换客节信息。

本次换客节特别为爱好摄影的"色



友"们开设了交换服务区, 交换装备。4月24日的水木秦淮, "色"友们可以交流摄影经验, 展示摄影才能, 通过换客人手装备的摄影新手也可以现场讨教。除了"换客"功能外, 现场的"色影"专区还将为"色友"爆米花们提供帐篷、桌子、电源, 携带笔记本的"色友"们可以在现场轻松进行交流。

换客节过后, "低碳换客"圈还将举行"色影"大PK, "色友"爆米花们可以将本次换客节的精彩照片发布到圈子里与更多"色友"分享。

苏宁山西路店迎来第七次提档升级 第五代 3C+ 旗舰店本月底全新亮相

笔者从苏宁获悉, 为了迎接即将到来的五一家电惠民, 苏宁电器山西路旗舰店将于4月30日以新姿态亮相于湖南路商圈。此次改造是山西路店第7次全面提档升级, 消费者将在山西路店重装开业期间感受到第五代 3C+ 旗舰店带来的升级体验。

重装升级迎"五一"

作为每年上半年最大的销售旺季, 五一黄金周历来备受厂商和消费者的重视。苏宁为了应对今年五一期间消费前置的情况, 早于上个星期开始就提前启动了五一促销, 各大家电品牌已经与苏宁达成共识, 在货源、促销资源上加大投入, 全面支持此次促销。惠而浦、美的、三星、LG、夏普、海尔、西门子、创维、方太、老板、海信、松下等百大品牌携全新产品、充足让利资源加盟苏宁让利大军。

作为提前五一促销的分惠场, 苏宁电器山西路店已经于上星期完成了样机甩卖, 据苏宁大区总经理陶京海介绍, 为了让消费者在更加舒适的环境里购物, 苏宁电器山西路店将在"五一"前进行提档升级, 确保消费者能在耳目一新的环境里选购自己喜爱的电器产品。

湖南路家电标杆再升级

苏宁山西路旗舰店地处湖南路商圈, 交通枢纽, 四通八达, 消费者可轻松抵达山西路店购物, 同时区位优势业态完整, 真正实现消费者一站式消费需求; 此次山西路旗舰店提档升级, 让消费者在第五代 3C+ 旗舰店拥有最新的体验。

第五代 3C+ 旗舰店的落成标志着, 国家电零售实体店成为集智能购物、娱乐休闲、体验式为一体的综合性电器商场。据悉, 此次升级后的苏宁山西路第五代 3C+ 旗舰店, 拥有 18000 平方米的超大营业面积, 店面环境宽敞明亮, 开放式主题设计更便于消费者进入。此次山西路店重装升级, 国际知名设计公

司全程布局装修设计, 超前的设计理念, 让卖场环境更加舒适轻松, 消费者购物更加方便快捷。3米超宽购物通道, 既是人潮涌动的节假日也不会觉得拥挤。货架高度依据人体工程学科学设计, 根据展示品类, 统一在 1.2-1.4 米, 消费者浏览商品时无需弯腰, 购物轻松自如。灯光按照最佳选购亮度 1200 流明布置, 光线柔和不刺眼。购物流程反复模拟依据最合理的动线安排产品区位布局, 购物过程更便捷。

苏宁山西路第五代 3C+ 旗舰店的升级提档, 将进一步加大苏宁的行业领先优势, 巩固苏宁山西路店在行业中的标杆地位。

再掀第五代 3C+ 旗舰店热潮

据悉, 苏宁电器山西路旗舰店为了此次重装升级, 倾尽人力物力, 上至公司管理层, 下至商场销售人员都为此次重装升级尽心尽责, 除此之外, 各大厂商也鼎力助阵此次山西路旗舰店升级提档。据苏宁内部工作人员透露, 此次重装山西路旗舰店, 既是为了迎接五一黄金周的到来, 同时也为了让消费者更好的体验第五代 3C+ 旗舰店带来的购物乐趣。

苏宁山西路店升级提档之后, 作为连锁业的标杆, 国际一流品牌将源源不断的进驻。苏宁第五代 3C+ 旗舰店山西路店将成为全球高精尖、新品首发地、聚集地, 既是满足消费者对高端、精品家电的消费需求, 升级后的山西路店必将成为引领行业和商圈的家电时尚地标, 消费者在这里能了解全球家电发展方向, 也能购买到全球同步的时尚潮流商品。已经加入"苏宁百亿俱乐部"的三星、LG、海尔, 将给予苏宁第五代 3C+ 旗舰店山西路店的升级提档最鼎力支持。

据悉, 升级后的苏宁山西路第五代 3C+ 旗舰店将拥有近千个家电品牌, 七大品类两百多个小品类家电产品, 近 10 万的商品出样, 必将为消费者带来全新的视觉震撼和购物体验。

代表电视发展潮流 还是概念炒作?

南京电视台直播频道尚未开播争议四起

南京电视台直播频道定于4月23日正式开播, 它将以该台已有的生活频道为阵地, 与电视、网络、手机以及移动电视等多种视频终端捆绑, 做到"都市生活的全景展示, 天下一家的联通互动"。尽管这一全新的多媒体互动直播频道还没有"掀起头盖", 各种业内争议从年初开始就已经在坊间、网络传出。

争议之一: 直播频道是否网络电视台翻版?

正方: 直播频道本质上无非是将电视节目放到网络上, 与网络电视台并无差异, 所谓双向互动的全媒体平台, 纯粹是炒作概念。
正方: 观众可以"用"直

播频道, 就像上网发视频, 进BBS灌水, 可以通过网络QQ、3G手机、短信成为电视节目的参与者。

争议之二: 直播频道会有观众来参与吗?

反方: 让观众参通过网络QQ、3G手机、短信参与节目是一厢情愿, 有多少市民有3G手机? 又有多少市民会通过QQ摄像头上网电视来秀自己。

正方: 3G网络覆盖, 普及只是时间问题。更何况如今80后、90后更渴望张扬个性, 如今网络发言很简单, 但到电视台露脸可不是随意能做到, 今后通过直播频道则方便做到。
争议之三: 直播频道是否真的"好看"还"有用"?

反方: 电视一直就是用来看的, 所谓"有用"无非是提供哪里有什么打折商品, 哪里有什么好吃的菜肴等等。

正方: 直播频道会像新媒体一样, 为市民提供个性化服务。比如某个观众收看房产资讯很多, 就可以通过电视、手机等终端向这个用户推送相关楼盘信息。

南京电视台相关负责人表示, 无论是持赞成还是怀疑态度, 都体现了对这一全新的电视传播方式和形态的关注。可以肯定的是, 即将全新出炉的直播频道一定会让习惯于按住遥控器搜索 100 多个频道的市民眼前一亮, 或许从此遥控器就停留在直播频道。