

都市爱情

两者皆是



刘小芳 绘



有此一说

不能怠慢铁哥们

前些天,家在外地的老友小马打来电话跟我说,他准备近期来南京旅游,老婆得知后对我说:“那我得多做几个拿手菜,你铁哥们来,咱可不能怠慢喽!”

我听后满是感激,不停地夸老婆好。

小马是1日上午到的,准备1日下午和2日一天把本地好玩的去处玩个遍。那天上午,老婆陪我一起去火车站接小马,接到人后,老婆对小马说:“咱不如把返程票先买好,这

样玩起来也安心!”

我感激老婆的细心,就去排队给小马买了3日早晨的返程票。

那晚老婆没有食言,做了满满一大桌菜,平时滴酒不让我沾的她还破例给我俩抱回两箱啤酒,她在一旁作陪,一个劲儿催促我多陪小马喝几杯。

我和小马边喝边聊,越聊越高兴,结果两人都喝高了,第二天醒来已经十点多了,我两都头疼得厉害,看来游玩计划是泡汤了!小马虽然没

能看到紫金山的风光,但却感受到了我老婆的盛情,一个劲儿夸赞我老婆贤惠,懂得照顾自己老公的颜面,说我是个有福之人。

送走小马,老婆长舒了一口气说:“还好没让我白忙活!”

见我莫名其妙地看着她,老婆笑嘻嘻地说:“这回省了不少钱,一桌菜两箱啤酒就把你俩拿下了,算算也不过区区两百元,但要不是你俩去景点玩一趟就远远不止这个数了!”

王少玉

东张西望

不哭的奖品

前天下午,老板出钱,组织我们去《唐山大地震》。去之前,公司通告栏写着:这是一部震撼灵魂的电影,会让各位泪流不止,请大家去行政部领票和纸巾,看完后谁能把纸巾原封不动退回来,重奖。

第二天中午,通告栏上宣布:公司586位职工中,只有李旺同志还回包装完好无损的纸巾,公司兑现诺言给予隆重奖励!

李旺是公司的司机,老家在汶川,经历过生离死别,看这电影肯定泪流成河。我打通他手机:“你真是铁石心肠,催泪弹电影你没哭?”李旺说:“老婆逼我保护好纸巾,让我用衣裳擦眼泪。”

原来如此。我急忙问:“你去领奖品了吗?”

李旺回答:“行政部按照老板的指示,奖励我一张电影票和一瓶辣椒水,让我再去看一次。”

阙菊贞

三言两拍

老顾客

自从跨进40岁的门槛后,老婆的出生年月便上升到家庭最高机密的位置。

周日上午,老婆让我陪她上街去买衣服。为了让自己显得年轻些,老婆在化妆镜前花了一个多小时的时间才将我的胳膊走出了家门。

在一家商店里,老婆看到一款样式新颖的衣服,只是衣服的颜色不太亮丽。正在老婆犹豫不决的时候,服务员走了过来,看着老婆试穿的衣服说:“这款衣服穿在您的身上非常合适。”

老婆看着镜中的自己回答说:“颜色不太好。算了吧,不要了。”

看到即将失去到手的一笔生意,服务员急着说:“对您这些老顾客,我们店打八折优惠。”

听说可以打八折,老婆终于买下了这件衣服。交完款走到门口时,她对服务员说:“你们真会做生意。我是第一次来你们的店,你却称呼我老顾客。”

服务员笑着说:“我们的店就是为您这样的中老年顾客开的呀!”

晁军利

同笑时代

电脑没中毒

我们405宿舍住着六个人,人手一台笔记本电脑。美中不足的是只有三根网线,上网得排队。好在每天有人上夜班,只要上班的同事一拔掉网线,马上有人插在自己的电脑上。大伙将网线的的作用发挥到了最大限度,一刻都舍不得让它空闲。

这天早上,晚班同事赵喜一回到宿舍,就迫不及待将电脑搬到写字台上,等早班同事上班后,他就能欢乐斗地主了。桌上堆满香

烟和各种饮料瓶,还有密密麻麻的键盘线、耳机线和摄像头线,看得让人发晕。赵喜好不容易在零乱中扒拉出一块立锥之地,赶紧打开电脑。

他右手握住鼠标,想登录QQ,发现指示箭头没了,试了好几次,还是不行。他急得抓耳挠腮,对小宝说,你帮忙看看,是不是又中毒了,鼠标没一点反应。小宝不买账,幸灾乐祸道,一定是你进了不该进的网

站,看了不该看的东西,活该。

没法,他只好重启电脑。几分钟后,赵喜还是一脸沮丧地说:我等要升级,这该死的电脑,真是误事!张凯说,上网的人多了网速就快不起来,再说你这老爷机,反应也慢,赶紧换台新本吧。

这时,高飞从洗漱间回来,准备换衣服上班,经过赵喜身边,看了半天,不解地问道,你捏着我的鼠标干吗?

胡进升

家装套餐阳光行动 横扫市场猫腻陷阱

——“南京精品家装阳光套餐节”暨“第二代家装套餐”全城首发推荐会即将隆重举行

近几年,南京家装市场可谓好戏连台,热闹非凡,各种抢眼球的家装活动层出不穷,让人应接不暇。而各种家装套餐更是五花八门,如 278 套餐、388 套餐、479 套餐、599 套餐等等。每家套餐都声称自己最透明、最具性价比、最有优势。到底实际情况如何?许多消费者反映,大部分套餐是在玩“障眼法”,宣传时夸大其词,出了问题商家多番狡辩,自圆其说,让大家苦不堪言。

为揭露虚假套餐本质,本周六、周日现代家居、东方卫视、金陵装饰、南京广电网、扬子家居、晨报家居六大媒体将于长江路 264 号人民大会堂二楼中厅(金陵图书馆旁)为大家呈现一场精品家装阳光套餐节,全城首发“第二代家装套餐”,真正还消费者一个公道,敬请关注,莅临参与。



重的出台,这无疑将引导新一轮的家装革命。在媒体和权威人士的建设和、监督下,主办方做出了一套切实的承诺,誓把模式透明化,即 14 种材料经过层层筛选,选择最合适的供应方,这样完全避免假冒产品流入工地,从材料源头保证施工质量。施工细节上,7 项工艺严格执行。以及将所有设计师、工程监理、项目经理通过分级制度优胜劣汰,为广大业主服务的绝对是金牌施工队伍,工程完全按标准规范展开,要求对所有客户负责,做良心工程,打造千家万户精品工程。整体实现双重质量保证,还在同行业中首创了完整的质量保证书,全面剖析家装,做放心工程,让客户百分百满意。

顾梦菲

套餐“猫腻”层出不穷 消费群体苦不堪言

当今市场,鱼龙混杂,很多商家针对消费者贪实惠的心态,推出了多种多样的套餐,说是优惠,其实不然。笔者对南京十多家一线家装套餐公司的报价单进行跟踪调查,发现其中存在的问题还真不少,“忽悠”消费者的成分较大,主要存在以下几方面的问题:一、故意漏项、缺项、低价套头。很多报价乍看起来总价较低,但仔细“品味”报价后就会发现有很多内容不包含其中,例如水电不包含,房间里的柜子不包含,连房门也不在内。如果把这几项全部补齐,至少再花 3 万。二、忽悠消费者升级套餐。一开始设计师或业务员向你推荐了可能是公司性价比比较高的 279 套餐,当你交了定金准备签合同,他们又会告诉你,你选择的东西质量比较差,售后服务也没法保证,结果你只能加价升套餐级别。三、随意增加项目非常普遍。当合同签订好,工人开始动工,却出现停工现象,工人告诉你这个不能做那个不能做,很多项目未列入合同,施工时不断增项,让你头疼不已,

受了一肚子气不说,还再多好几万!四、以次充好。报价时只列品牌,未列产地、规格、等级等,结果施工过程中所用的材料是该品牌中最差的,或者使用的牌子根本没听说过,售后服务无法保证,结果质量与环保也无法保证。五、设计并不曾设计,只懂如何忽悠、如何计算、如何让业主多掏钱,很多家装公司给设计师的底薪很低甚至不给底薪,全靠设计师“卖嘴皮子”,如何增项来增加提成。一套房子装修下来,实际价格高于合同价是一分普遍的现象。

特邀 200 位业主现场体验 权威后盾诚信保障

针对家装套餐令人摸不着头脑的种种现象,“南京首届家装阳光套餐节”,意在还原套餐真正透明、实惠、方便的利民作用,让广大消费者真正得实惠,享便捷,做放心家装,让南京各种家装套餐的“猫腻”无处可藏,让家装套餐完全透明化。

届时,将从报名电话中筛选出 200 位业主,邀请大家亲临活动现场,亲身感受第二代套餐极具性价比的优

点。可为您量身定制一套专属于自己的设计、预算报价方案,并为您全面解析二代套餐,您可以与 100 多位金牌设计师面对面交流,他们接受咨询的同时,还免费设计报价,势必以最低的价格,打造最完美、最符合您心意的家装。主办方还针对南京最近交付的 20 多个小区 80 多个户型推出“阳光套餐标准报价单”,凡到现场的业主均得到“阳光套餐标准报价表”一份,为了使“阳光套餐标准报价单”更具权威性和真实性,全程由权威部门监制,南京主流媒体监督,真正做到透明、明白消费。活动主办方及协办方还郑重承诺:所有交定金或签约业主预算报价与决算报价误差不得超过 3%,无任何增项,让您绝对放心。同时,还特邀权威专家、著名设计师现场揭密家装套餐的种种陷阱,以及各种增项如何计算套餐面积、审核预算报价等,包括 60 平方米、90 平方米和 120 平方米,都将现场解

析。据主办方介绍,套餐中包含的都是家喻户晓、口碑极佳的名牌产品,都是厂家直销,明码标价,如马可波罗瓷砖、马可波罗地板、安华卫浴等,现场展示套餐中所有材料全部标明品牌、产地、等级以及规格数量等,绝不含糊。

为了给参与业主更大优惠,凡报名业主均送“阳光套餐标准报价表”一份,还有 2000 元建材大礼包一份,如果当场交定金 500 元以上即返 500 元消费券(限前 100 户),并可抵用 1000 元工程款。

六大权威媒体联合推荐 打造精品阳光套餐

阳光套餐的推出得到了广大媒体及同行的共同监督,六大媒体的权威人士及行业内的知名人士首先感受了一下阳光套餐的预算报价,并在他们的建议下再次修改最终慎

>> 活动链接

南京首届精品家装阳光套餐节

【主办】现代家居 东方卫视 金陵装饰 南京广电网 扬子家居 晨报家居

【协办】欧辰装饰 柏霖工作室 品牌建材

【活动时间】8月7日—8日

【活动地点】长江路264号人民大会堂二楼中厅(金陵图书馆旁)

【公交线路】31、65、68、2、3路到文行宫北站下

【报名热线】84789085 86853530

【报名短信】13405831488 (业主姓名+小区+面积)

【网络报名】http://b1065559.xici.net

【报名有礼】凡报名业主均送“阳光套餐标准报价表”及2000元建材大礼包一份

(特别提示:本活动仅限报名前200户参加,请业主携带户型图前往。)