

» 江湖传言

宰熟没商量

最近装修新居,我让工头列出材料清单,自己购买。周日,在建材市场选购五夹板时,我碰到了在此经营板材的堂姐。

我跟堂姐说,我对板材不是很懂,让她推荐一款质量上乘的板材。堂姐说:“前几天我刚进了一款五夹板,质量没话说,卖给别人最低价80元一张,我给你成本价,50元一张。”我要了50张,付了钱,堂姐又热情地招呼工人为我送货。

装修木工拿着五夹板左看看,右看看,皱起眉头:“这样的板子也50元?我告诉你,我帮客户买这样的有时能砍到35元。你被宰了。”真是人心隔肚皮啊,不行,我得退货。

我存了个心眼,在每张五夹板的不起眼处做了一个小记号,然后叫了车把板子又送到堂姐那里。堂姐知道来意后,立即黑着脸把伙计叫来训斥:“小王,你看看,你不是成心让我难做人吗?她是我的堂妹啊,你怎么就这么粗心?装货的时候为什么不细心点,你把型号搞错啦,快点,去库房换货。”

在家等了半小时,小王送板材来了。我一张张查看,居然发现一半的板材上有我留下的记号,我问小王怎么回事,小王犹豫了一会,小声地说:“你千万不要说是我说的,否则我就要没饭吃了。老板说了,熟人都是一次性生意,不宰是傻子。但她没想到,你会在板材上做记号,真是道高一尺魔高一丈啊!”

焦晓辉

» 无花果

瞧这一家人的记性

65岁的老王一家五口人:除老王老两口以外,还有儿子小王,媳妇和十岁的孙子。

星期天全家人在客厅里看电视,老王拿着自己的老花镜,十分恼怒地站在客厅中央打转转,突然大声喊道:“谁拿了我的老花镜。”

酒友们到老王家做客,老伴到菜市场去买鱼。当老伴提着鱼回家时,看见路边有小白菜卖,比菜场内便宜一毛钱,就蹲下来挑选了一些。回家时,老王问老伴:“你

买的鱼呢?”老伴看着手中的小白菜,说:“噢,这鱼怎么变成小白菜了呢?”

于是小王去买菜,走到菜市场门口,看见有人下棋,就蹲下来观棋,到了中午,小王慢悠悠地回家。老王问小王:“你买的菜呢?”小王一愣:“噢,我刚才干什么去了啊?”

儿媳在湖南路花大价钱买了一条很时髦的裙子。小王仔仔细细看了一遍,发现有点儿质量问题。两口子脸同时拉下来了,齐声说:“换去。”

» 家事春秋

老婆会打算盘

周日,我和老婆去商场买空调。

某品牌空调的促销员娴熟地介绍着空调的功能,见老婆不为所动,促销员话题一转,问:“大姐,你炒股吗?”老婆回答:“我炒了十多年股票了。”促销员赶忙拿出手

机,打开股票走势图:“你看,这是我们公司股票最近的行情,涨势明显。这说明投资者看好我们的产品。”

老婆喜笑颜开:“对啊,看股票,你们公司的产品肯定也不错了。”但她却打消了买空调的念头。

» 不是乱弹

摩托车防盗法

前几天,和几个哥们儿在市郊一家特色“野味店”小聚。因交警严查酒驾,我们都是打车前往,只有大刘,竟然骑着摩托车狂奔而来。

“大刘,骑摩托车喝酒不行啊!太危险了!”我“警告”他。“没事,喝多了就扔这儿,和你们一起打车回去!”他大大咧咧地说。

哥几个你一杯我一杯,最后都喝

了个东倒西歪。临走时,我突然想起大刘的摩托车,于是问他:“你的车怎么办?”“放在这里啊,还能怎么办!”大刘满嘴酒气。

我有点担心:“放这里恐怕不安全啊,要和饭店老板商量商量,放他店里吧!”其他人也随声附和。“不用不用,我自有办法!”大刘大手一挥,独自推起他的摩托车往前走。

当两口子来到湖南路时,儿媳却傻了眼,她记不住,到底是在哪家服装店买的裙子,家家都有这种流行的时尚裙子。小王问媳妇:“你买裙子的发票呢?”媳妇沮丧地说:“我忘了要发票了。”

小王说要锻炼自己儿子的自理能力,让他一个人乘车到城南外婆家里去。孙子坐错了公交车,车子开动后,他发现公交车是往城东方向开的,急了,大声叫道:“司机叔叔,你把车子开错了方向。” 王友元

回家后,我问老婆:“我看这个牌子的空调挺好,你怎么不要了?”

老婆说:“你傻啊!在大盘走势不佳的情况下,这家公司的股票价格反而逆势上升,我打算把买空调的钱先买它的股票,等赚了钱再买空调也不迟。” 张本科

我们都有点发愣,不知大刘葫芦里卖的什么药。正想追上去问问,只见他走到一棵大树旁边,把摩托车歪倒,然后从后备箱里拿出一只破烂的皮鞋,往旁边一扔。“好了,咱们走吧!”

“这样行吗?”我们都问。“放心吧,绝对没问题,现在的人,看到这情形都避之不及呢,谁还敢打摩托车的主意……” 张承永

» 职场秀

加薪也打折

随着物价上涨,大家的开销也日渐增多,而老板给我们发的工资却没有任何动静,渐渐地大家私底下也有了怨言,可又不想辞职,毕竟找份合适的工作也不容易。后来,大家到了忍无可忍的地步,于是决定写一封申请,要求老板每人加薪五百元,如果不同意就集体辞职。

当我们把精心写出来的申请忐忑不安地交到老板手里时,没想到老板看了一眼就乐呵呵地说道:“我完全理解大家的心情,正准备要给你们加薪呢,只要你们好好干,月底发工资时一定加薪。”

有了老板这番话,我们终于长长地舒了口气,再也不提辞职的事,对工作变得更加热情。转眼月底就到了,终于等来了发薪之日,可当我们都领到工资时,却有一种说不出的滋味,因为每人只涨了二百五十元,我们商量着去向老板问个明白。

然而老板似乎早知道我们会找他,没等我们开口就说道:“由于公司财政困难,所以这次加薪给你们打了五折,希望你们谅解。”

五折?众人哗然,质问老板加薪怎么可以打五折?没想到老板说道:“你们买东西都可以要求打折,难道我不可以打折吗?” 曾国妮

本版专用信箱:
zhangkba@126.com
编辑热线:
(025)84783612

110m²精装全包价4.96万元

马可波罗瓷砖+蟠龙地板+法标洁具+高级定制橱柜等一线品牌

本周六、日(19日、20日)探访虎踞南路100号建宇大厦3楼德合家装饰(水西门桥头旁) 解读“4.96万元一线品牌全包精装设计、报价”

本周六、周日(19日—20日)“4.96万元家装全包预定解析会”在虎踞南路100号建宇大厦3楼德合家装饰(水西门桥头旁)隆重举办。所谓的“顶配的全包装修”就是在有限的家装预算范围内材料尽量使用一线品牌,配置达到最高,提供最优质的施工,最放心环保的材料,以最低的单项价格,总价远低于市面价装修。保证让每一位装修业主做全、做好、做完整个装修工程。

凡报名到场业主均由100名专家级设计师一对一免费设计,现场为您精编预算,预算价最精确于决算价不漏项,由金陵晚报、现代家居等各大媒体联合支持的本次活动,相比以往的家装全包套餐,本次推出的全包套餐不但总价没有上涨,涉及的主材范围更广,材料多数使用的是一线品牌,本活动四款顶配全包套餐价:130平米精装全包价5.96万元;110平米精装全包价4.96万元;90平米精装全包价3.96万元;70平米精装全包价2.96万元。以低于市场30%的总价定主材,享受数千优惠,并承诺:不得以低价套头,“包死价”装修后期施工不断增项,更多详细报价现场为您解析。

一线品牌主材提升家装品质,让总价实惠的一步到位 马可波罗瓷砖等一线主材顶配110m²全包4.96万元

装修的总价高低,取决于人工费、主材及辅材费、管理等费用。据业内专业人士介绍,在装饰行业有很多装饰公司对外报价低的惊人,如:一套110平米的新房装修总价竟然不到3万元,很显然是吸引客户的一种噱头,一旦选择这样的装饰公司,施工阶段会不断增

项,升级主材加价,工程质量及环保要求不能达标。本次活动的110平米精装全包价4.96万元,主材选用大多数都是南京市面上的一线品牌,预算是经过严格核算出来的,可以满足业主对家装实用性,安全性、环保性及品质的需求。

全包装修到底能不能做到不增项、不漏项、高品质 让您花有限的预算做全、做好、做完整体装修

如何才能使装修业主花有限的预算做全、做好、做完整体装修工程。将为前来参加活动的业主提供一整套免费的家装设计服务。不管您是做全包还是半包;不管您是花费几万还是十几万元;也不管您是要求什么样的设计想法;现场特邀

的100名专家级设计师将一对一为您免费设计,现场为您精编预算,解决您从家装预算报价、设计、施工、材料、到管理售后等一系列疑问,相信参加展会后的业主均可得到满意的答复和明确的家装方案。

全包装修省时、省心、省钱,能否做到不以“低价套头” 装修业主最怕后期施工不断增项,无法控制总价

一般家装业主在考虑装修时,都会根据自身实际情况核算成本,总希望尽可能在自己的预算成本内完成整个家装工程。由于对价格因素比较敏感,很多装饰公司,特别是一些没有资质,不正规的装饰公司就会抓住业主求便宜的心理,采

用低价套头,后期施工不断增项,使得业主在装修过程中很烦恼,心理压力极大。等到装修完毕,核算发现,自家的装修费用比预算成本高出很多,超出万元以上的屡见不鲜。本次活动决不以低价套头,使业主在可控的预算范围内做装修。

马可波罗瓷砖等一线品牌全包110平米顶配4.96万元 地板 瓷砖 橱柜 洁具 灯具 定制木门 定制衣柜 门锁 五金等

3月19日、20日,“4.96万元家装全包预定解析会”隆重举办

马可波罗瓷砖、意大利瓷砖、圣德保瓷砖、欧派瓷砖、史密新吊顶、蟠龙地板、奔天地板、美丽高地板、华明地板、奥美德移门、法标洁具、洛朗洁具、高级定制移门、高级定制橱柜、高级定制衣柜、卡特门锁、西门开关面板等百余种一线品牌。

顶配110平米工程量部分涉及:墙地砖铺贴50.47平米,墙地砖425片,墙砖倒角9.2米,高级防水工程9.1平米、大理石门槛石、门套33米,工艺造型门4樘,厨卫吊顶

《参与方式

活动时间: 3月19日—20日 周六、周日(9:00—18:00)

活动地点: 虎踞南路100号建宇大厦3楼 德合家装饰(水西门桥头旁,2000平米家居体验馆)

预定热线: 58073683 58073124

短信预定: 13451806900(姓名+小区/楼盘+面积)

短信或电话报名现场赠送色拉油一桶

乘车线路: 4、7、13、19、21、28、37、41、48、75、80、83路

全城征集50套顶配110平米精装全包4.96万元样板房

专家级设计师全场免费设计,免费出全套设计方案,免费预算报价凡现场下定业主赠送法国洛朗马桶一只