

小伙正在散步

4个壮汉拔出尖刀 呼啦啦追砍过来

前晚10点多,湖南路步行街与湖北路路口,人山人海。阿岳(化名)和几个朋友走在路上,有说有笑,谁都没有意识到,危险正在逼近。

突然,路边冲出4个壮汉,拔出尖刀朝阿岳他们奔来。几个人无视阿岳的朋友,每一刀直接都往阿岳身上招呼。“救命!”阿岳连连惨叫,头上、胳膊上、腰上相继中刀,倒在地上,用手捂住要害,一身衣服都被血染红。

朋友们都吓傻了,眼睁睁看着这可怖的一幕,没人敢上前去拉阿岳。路人同样没有上前,甚至连声音都不敢出。有人悄悄报了警。

砍人全程只有一两分钟,4个歹徒一哄而散,分别往两个方向逃走。阿岳的头顶被削去一块头皮,手臂上从肩至肘给划开一道伤口,脚上给割了一刀。

现场地上扔着两把尖刀,阿岳腰上还插着一把刀。

警方找来救护车,将阿岳送往中大医院。现场目击者很多,但由于事发突然,能看清凶嫌特征的人不多。好在现场周边有很多监控,警方立即布置警力,全力寻找凶手下落。

昨天晚上,阿岳的亲友纷纷赶到医院。阿岳今年21岁,是南京人,家住在城北。歹徒下手凶残,却没有劫财,亲友们怀疑,他们可能是来寻仇的。但大家都没看过行凶的几个人,也不知道阿岳到底得罪什么人,竟会遭此毒手。

记者从医院了解到,阿岳经过手术已脱离危险,但跟腱被割断,以后的恢复情况还很难说。直到昨天下午,警方表示还在调查具体案情,但未透露案件进展。(朱先生线索费50元)快报记者 是钟寅

私家车,砸!出租车,砸!警车?继续砸!

一场酒疯 惊动持枪特巡警

前天晚上10点多,玄武区长江路文化艺术中心门口,三男两女边走边聊。路人忽然听到“砰”的一声,只见其中一个赤裸上身的男人抡起手中的硬物,砸向路边一辆黑色奥迪的后窗。接着,他又是“砰砰”几下,在车窗上砸出一个拳头大小的窟窿。

“你喝多了,别砸了!”朋友抱住男人,让他冷静。

男人膀大腰圆,几个人都拉不住,他在马路上横冲直撞,往来车辆顿时乱了,司机有的刹车,有的急打方向盘。一辆红色出租车被逼停,男人抡圆胳膊,把前挡风玻璃砸出裂痕。出租车里一个女孩被吓得尖叫起来,还以为遇到了歹徒抢劫。

此刻,男人眼睛通红,气喘如牛,女乘客见这情形,赶紧拦了另一辆出租车离开。的哥看到车子被砸,乘客又被吓跑,气不打一处来,要和男人理论。可男人根本不理会。

这时,来了一个20岁出头的小伙子。小伙子正是奥迪车主,在附近吃饭,听到报警器响了,跑出来就看到爱车被

砸,报警后也加入了和男人理论的阵营。现场围了20多个路人,男人的朋友们一个劲地道歉。

很快,一辆警车赶到,没想到,男人再次挣脱朋友的控制,把警车的前挡风玻璃也砸碎了,还嚷嚷着说自己谁也不怕。现场围观的人越来越多,“这个男的怎么这么嚣张?”

玄武区特巡警立即调来3辆警车增援,现场警察和保安加在一起有十几人,团团围住男人。增援的特巡警还带来了微型冲锋枪,这下,男人“从硬变软”,他的朋友也笑嘻嘻地举起双手,摆出向警察投降的姿势。围观群众哄笑起来,笑声激起男人的表现欲,任凭怎么劝说就是不肯上警车。最后,特巡警采取强制手段,男人的朋友也劝他服软。11点左右,男人上了警车,被送往新街口派出所。

昨天下午,记者获悉,这名醉汉是外地人,因涉嫌寻衅滋事已被玄武警方刑事拘留,包括警车在内的3辆受损汽车,他都要赔偿。(钱先生线索费60元)快报记者 是钟寅 陶维洲

弘阳广场,吃喝玩乐购的不二之选

你是否厌倦了夏日闷热暴雨交加的天气?是否希望感受到夏天最清凉、最震撼、最让你愉悦的心情。弘阳广场吃喝玩乐购,让您体验一站式的服务,掀起全新狂潮。

民以食为天,弘阳广场的特色美食,震撼出炉。全馆二十多家餐饮整装待发。其中:吴记--满100送20元抵用券;或全场八折,两者二选一。蓉兴川菜馆--满100元送50元抵用券;周一至周五推出优惠套餐。水头精菜馆--消

费即送30元抵用券一张。老妈火锅--免费提供锅底、调料,酸梅汤无限畅饮。蓝湾咖啡--满100元送20元抵用券。更多美食给你带来超多餐饮美食新体验!让你徜徉在弘阳广场的美食长河中,惊喜与激动也随时伴随。

弘阳广场的百货店家也推出了超值折扣。大洋百货--8月19日至31日夏季流行商品每58减35/30/20现金。逢双休日消费满380元现金送宜家画框一只,满580元现金

送宜家大杯一对。大众书局--7月30日-8月21日:全场满78元赠送毛巾一条。七匹狼--满98元减40元。孚马--全场六折起,VANS服装买一送一。

弘阳·欢乐世界--南京人自己的“迪士尼”给您带来更多愉快、更多尖叫。还有机会得到弘阳·欢乐世界单次体验券。让您欢乐一夏,惊喜连连。

弘阳广场在这个夏天让您充分的享受美食、狂欢、购物所带来的乐趣。

单一电视将“死”? I' TV 定义智能电视新坐标

2010年下半年,海信集团首席科学家黄卫平博士牵头,成立海信创新俱乐部。历时八个月,创新俱乐部交出了一份详尽的报告,报告结论在海信内部震动很大,甚至有些耸人听闻:看电视的人越来越老、越来越少、越来越挑;65%以上的年轻人已经不再看电视;美国一家公司的调查结果显示——在今后几年中,放弃电视可能成为大势所趋。

对于8年来一直占据电视机零售市场“中国第一”的海信

来说,这无疑是个坏消息。到目前为止,海信的主营业务电视已经占到集团总营收的近1/3。电视机可能消亡吗?当下的消费者不是不看“电视”了,而是更多的选择去看“视频”,年轻消费者将原本锁定在电视机“大屏”前享受视听的时间和更多碎片化的时间,用在手机、平板、电脑等这些“小屏”上。如何让自己的大屏和众多小屏互动,将年轻人的注意力重新召唤回来?于是,海信内部达成共识——开发一款个人智能电视。

作为智能电视,海信I'TV的最大亮点在于:实现了大屏传小屏、小屏传大屏、异地传屏等功能,“三屏互动”、“协同互传”,真正实现了随时、随地、随心观看电视的目的;同时,因植入智能推荐、社区交友等软件应用,该产品兼具网络、娱乐、PC及社交等功能,某种程度上是一台“社交电视”,或“社会化”电视。

海信集团董事长周厚健直言,这项创新未必涉及特别复杂的技术提升,而是通过集成创新为消费者提供更满意地体验但即便是微创新,也能带来电视产业的大革命。

当初是为了什么结婚的?苏郁和马华的说法完全不同。不过,对于离婚这件事,两人倒是达成了一致意见,还签了协议,和平分手。

老婆想离婚出国挣大钱 老公说给25万精神赔偿费就离

精神赔偿付了一半 出国计划突然泡汤

瞒着父亲出嫁

1987年出生的苏郁是一家外资公司的经理,经朋友介绍认识了物流公司的拉货员马华。苏郁说,2009年8月的一天,马华提出想让自己跟他一起去领结婚证,这样能多得一套经济适用房,不是真的结婚。

苏郁当时才22岁,没打算成家,但她又想帮朋友这个忙,就和家里人商量,结果,父母坚决不同意。2010年春节,马华再次提起这事。经不住马华央求,苏郁就和母亲胡梅商量,偷偷瞒着父亲,和马华领了证。随后,马华果然多分了一套房子。

2010年6月,单位准备委派苏郁出国工作,年薪丰厚,有60万。机会难得,苏郁不想错过,但她遇到了一个问题:办理护照要填写婚姻状况,这样一来,父亲不就知道了么?于是,苏郁约马华谈离婚的事,可话一出口,马华就倒地抽筋乱喊乱叫。医生一检查,说马华是癫痫病发作。苏郁只好先不谈离婚,留在医院照顾马华。

要离就得给25万

等马华病情好转,苏郁再次和马家人提起了离婚的事。马华一家就让舅舅李俊出面,拟了一份离婚协议,要求苏郁付给马华30万元精神赔偿费,这婚才能离。

苏郁和母亲胡梅觉得马华家人漫天要价,没有同意。最终,双方谈定25万,苏郁先付15万,办理离婚手续,剩余10万,可以等苏郁一年后回国再付清,如果苏郁赖账,就找

胡梅,到时候胡梅就需要赔偿20万元。

签了协议的第二天,苏郁给了马家15万,顺利离婚。后来,苏郁的护照下来了,父亲也始终不知此事,苏郁一心等着出国。哪里料到,出了变故。

年底,苏郁接到通知说,公司委派出国的计划取消了。

出国不成,钱都付给人家了,自己家太亏了!苏郁和母亲胡梅找到李俊,李俊写了个书面说明,声明关于后期赔偿10万元的协议作废,双方以后再没有任何经济纠纷和任何关系。

出国搁浅,赔偿协议还作不作数?

事情似乎到此为止。可今年6月,马华和母亲李凤英又向苏郁和胡梅索要10万元。马华家人不承认舅舅李俊写的那份协议。

双方由此闹上法庭,说就是正常恋爱结婚,关于给予财产的那份离婚协议,并要求马华及其家人返还15万元及其同期银行贷款利息。

昨天,在法庭上,双方情绪都很激动。对于苏郁为了帮马华拿到房子才结婚的说法,马家人并不承认,说就是正常恋爱结婚。马华的母亲李凤英说马华为此受了重大刺激,现在都不能工作了,没有生活来源,苏家人给的精神赔偿费都用在看病、吃药和生活上了。而苏郁的母亲胡梅认为,马华本身就有这个病,不是因为提离婚得的。

因双方争执不下,此案没有当庭判决。(文中人物均为化名)
快报记者 田雪亭 通讯员 余言

苏宁易购运营两周年 颠覆电子商务经营模式

2009年8月18日,苏宁易购开始试运营,转眼间,苏宁易购即将迎来运营两周年。近期,苏宁易购将在全国范围内启动两周年庆典,通过大力度促销回馈广大网民,传统零售巨头的B2C业务再次走进人们的视线。

当还有人在质疑苏宁如何解决线上线下冲突时,苏宁易购已跻身行业前列。回首过去的两年,苏宁易购业绩骄人:2010年即突破20亿销售大关;2011年上半年,销售额达25.69亿,排名行业前三;销售品类已由家电拓展至百货、快消品、虚拟产品等领域。苏宁易购更是少数几个公布实现盈利的电子商务企业之一,其增长速度和发展前景为业界看好。

共享实体连锁优势 锻造核心竞争力

苏宁易购的采购优势不局限于大家电、3C产品,在这些优势品类上,在中国市场上相信没有人能够和我们竞争”,苏宁易购常务副总经理李斌自信地说道,“我们重点扩展小家电、OA办公、百货、图书等商品,未来的发展空间更大,目前,这类产品已经占据苏宁易购13%的销售份额”。千亿级的采购规模和雄厚的资金支持,苏宁易购能够以更低的采购价格得到更多的优质产品,带给消费者丰富的选择,并使自身在价格竞争激烈的网购领域,仍保持盈利的状态。

服务能力是重磅武器。当前,服务能力的提升远远跟不上电子商务市场大力扩张的速度,产品保障难、配送时效难、售后服务难“三难”现象普遍存在,产品的后续安装和维修问题更是无法顾及,严重制约了网购市场的发展。而苏宁易购共享苏宁实体连锁的全国物流系统,1500家门店也作为苏宁易购的提货点,自从今年5月30日在北京推出“安心购”计划以来,苏宁易购在配送服务、响应时间等诸多细节都有质的突破。

据了解,苏宁易购已经完成大家电83城市半日达、220个城市次日达,小件商品6个城市半日达,次日达范围覆盖全国300个城市。与大家电配送不同,苏宁易购为小件商品配送成立了单独的快递配送队伍。这在很大程度上解决了目前行业内配送的核心问题:最后一公里保证。用户在签收时如果发现问题,可以迅速反馈并解决,免去了中间的一系列繁琐的环节。

一个全球领先的自动化仓库正在苏宁电器雨花基地运营。苏宁易购相关人员表示,此自动化仓库可以满足300万件货品的存储需求,实现方圆200公里的24小时送货,将大大提升小件商品拣选效率。

独具一格的运营模式

美国在线零售500强榜单里,80%以上的企业都是传统品牌的在线业务。借助实体的供应链资源和品牌优势,传统企业的B2C部分有天然的优势。它们需要掌握的,是消费者的在线购物需求和行为模式。而苏宁易购运营两年来的表现,论证了这一观点。

基于苏宁20多年的零售经验,苏宁易购能迅速根据网购用户的消费习惯,开展合适的市场推广活动。自今年2月份独立运营后,苏宁易购采取0元抽汽车、抽旅游、抽房款活动等0门槛、大曝光的营销方式,迅速提升了用户数量。据苏宁易购相关人士介绍,三大活动期间,注册用户参与度日最高达到300多万。同时,苏宁易购自主研发了专业的支付工具——苏宁易付宝。只要是苏宁会员,都可以通过网银或者苏宁门店对易付宝进行充值,并在线上线下方便快捷的消费使用。线上线下、虚实结合提供给顾客更方便更快捷的支付体验。

千万促销让利 引爆两周年庆典

从苏宁易购网站看到,此次两周年推出了一系列的活动形式,回馈消费者。

针对苏宁易付宝,充100元即送2元,最高送200元,全场通用。同时,活动期间每天抽出5名幸运顾客,充多少送多少,最高送10000元。

从8月15日开始报名的庆生派对中,苏宁易购共推出100款商品进行团购分享,AO史密斯热水器最高让利740元,先锋42英寸液晶彩电最高让利1100元,科龙空调最高让利1000元,HTC手机A9191最高让利510元,更有移动硬盘、床上用品、化妆品等商品,均有大幅让利。而针对全国重点城市诸如北京、上海、广州、深圳、成都等,苏宁易购也推出了地区专场,彩电、空调、洗衣机、冰箱等产品将以当地的活动价格进行销售。