

# 2012.12.12 要爱! 要爱! 要爱!

## 今天是“世纪示爱日”,各大婚姻登记处增派人手做准备

今天是世纪示爱日,你还在等什么,赶紧大声说出自己的爱吧!因为三个“要爱(谐音12)”凑在一起,再加上是本世纪最后一个年月日数字重复的“三连号”日子,今年的12月12日成了不少年轻人眼中的结婚最佳日期。而昨日记者探访无锡各大婚姻登记处发现,各区婚姻登记处今天结婚预约都已排满,有婚姻登记处打算在今天加派人手,还有的则打算提早开门。

在滨湖区婚姻登记处,工作人员告诉记者,截止到昨日下午2点已经有70多对新人预约了12月12日领取结婚证,比平时的预约数增加了3倍。再加上当天现场来的新人,预计12月12日当天来办证的新人肯定会突破百对。为了确保让每对新人都能完成12月12日领证的心愿,他们目前已经增加了人手,并且打算看情况提前半小时,在八点半就开门迎接新人。此外,为了确保当天的秩序,婚姻登记处还邀请了滨湖区各大社区的志愿者为新人提供引导、咨询等服务。而南长区婚姻登记处的工作人员则告诉记者,这两天她每天都有接不完的电话,都是来咨询2012年12月12日结婚的相关事宜。目前,他们区已经有57对新人预约在2012年12月12日结婚,因为提前做了工作,这些预约好的新人12月12日当天能够到现场直接领结婚证,手续会便捷很多。此外,他们为了迎接这个结婚高峰期也特意增加了人手,并且打算延长工作时间,确保每对对在12月12日结婚愿望的新人都能如愿以偿。

“新人们在开心之余,来办证千万不要忘记带好双方的户口本和身份证。”在记者的采访中,婚姻登记处的工作人员也提醒新人,来办证前别兴奋过头忘带相关证件。此外,婚姻登记处的工作人员也建议市民,其实对于相爱的人来说,只要感情真到了要携手共度一生的程度,每一天都是结婚的好日子,并不一定要等到12月12日这样“特殊”的日子来扎堆办证。 唐奕

离“双11”网络狂购仅一个月,今天电商们又炮制出了“双12”狂欢。然而,淘宝达人王小姐直到昨天都没有收到在“双11”购买的服装,她希望通过快报现身说法,揭开一些淘宝商家的无良招术,提醒大家擦亮眼睛,不要冲动消费。

### 无良招术1: 死蟹冒充活蟹

今年“双11”当天,市民王小姐刚过凌晨0点就开始上网血拼,“有些品牌的衣服平时基本不搞活动,那天也打折了。”开心加激动之下,王小姐“战斗”到早晨5点多,一口气买了近五千元商品,包括服装、小家电、食品等。然而,“悲剧”接踵而来,花300多元购买了2盒共20只号称“阳澄湖”大闸蟹,结果收到时有5只是死蟹。跟卖家反映,对方说是运输途中闷死的,不负赔偿责任。

### 无良招术2: 打款后不发货

更悲催的是,她在一家名为“依依恋歌”的淘宝女装店购买了3件女装,原价940元折后只需605元。然而,等了一周后,她只收到其中一件大衣,另外两件卖家称暂时缺货,要再等等。“我平时不上淘宝,因此也没有注意,卖家将我的三件衣服都点击了发货。我左等右等衣服还不到,再上淘宝时才发现,原来在我付款十天后淘宝就自动打款给卖家了!”更郁闷

## 2012.11.11

### 死蟹冒充活蟹,打款后卖家不发货 “双11”网购后遗症不少

的是,王小姐发现自己未到货的毛衣实际上并不缺货,因为购买付款时间比自己晚的买家也已经收到货并作出点评了。此后,气愤的她找遍了页面,没有卖家电话,无法联系。她只能一次次通过旺旺交涉,“对方一会说我要的毛衣有货,但另一件棉衣没有面料,要等面料来了才能重新订制。反正就是拖!”

记者根据王小姐提供的链接点开页面看到,卖家又在热火朝天地开展“双12”的活动:全场3折起,满1000减100!并且号称是“本店史上力度最大的促销”。然而,这位四皇冠的卖家,近30天退款总次数达到18088次,近30天被投诉总次数有25次,被处罚2次。最近一个月的差评有85个,其中记者发现有不少类似王小姐的遭遇。“双11买的,店家竟然收了钱,一直忘记了发货,在我辗转反侧一直打听的情况下,才发现,和客服沟通,对方回复让人等到天都黑了,真是悲催,和客服反复沟通,没有任何道歉的诚意,直到我发火要退货,才开始沟通顺畅,个中曲折的经历费将近一个月。”“网购这么多年,从没遇到过这样的卖家,一共买了三件货,一个月快过去了,两件直到今天还没发货,又不给退款,怎么这样啊?大家擦亮眼睛吧!生不起气啊!”“至今这件衣服都没有收到,双11拍的,当时拍的时候说是三天之

内发货,结果等了一个星期之后只收到一起拍的另一件衣服,咨询客服说是拆分发货,要再等三至五天,结果等了一个星期,还没到,周末因为在出差,忘记延期付款,自动付款给了卖家,回家后多次咨询卖家,无人给我回应,相信是卖家真的无良了,钱已经打到对方账上,也就不会再发货给我了,200多银子就这样没了。”……

看到这些买家的评价,更让王小姐确信,“这么多人把款打给卖家却收不到货,不会是巧合!我已经向淘宝投诉,我怀疑卖家是恶意欺诈我们!”

### 无良招术3: 先抬价再促销

“我前几天看好了一件衣服收藏了,今天打开看看,所谓VIP价比之前提高了三四成,还无耻地设置了‘双12心愿价’,该价比历史成交价还贵上1块钱!”胡小姐说,明知道“双12”就是个“噱头”,但还是忍不住手痒要打开看,“好多上网买东西的都是冲着方便,价格比店里实惠。但卖家掌握了我们的心理,每次都要弄个1000减100,或者买598包邮之类的,本来只打算买一件的,结果为了包邮或者更多优惠,就买了好几件。” 陆媛

# 现代快报外地市场 2013 年广告招商公告

现代快报作为一张由新华社主办的“世界百强”、国内日报发行量排名第12位的报纸,秉承“讲真话、办实事、树正气”的办报理念,几年来在全省各地一直保持着高速发展的良好势头,日均发行量逾100万份,全面覆盖政府机关、写字楼、飞机航班、休闲娱乐场所。读者群体以有较强消费能力的中青年为主,是广告主投放广告的首选媒体。现面向镇江、扬州、江阴、宜兴、常熟、昆山、张家港公开征求

2013年广告合作伙伴。

### 【代理类别】

A类行业:房地产、汽车、商场、卖场、金融、家电、IT通讯、外地品牌、家装、建材。

B类行业:教育、医疗、药品。

C类行业:旅游、休闲、美容、美食、珠宝、二轮车、二手房、分类等。

代理公司可以单独代理A、B、C类行业中的某一个行业,也可以

代理全部行业。

### 【投标条件】

1、投标公司营业执照复印件、公司简介(包括公司人员构成、经营业绩、成功服务的客户案例等)、相关资质证明复印件、单位授权委托书、经办人身份证原件及复印件、单位通讯地址、联系方式、联系人等(所有复印件需加盖单位公章)。

2、发布广告以专版形式增加版面,以每周4个版为基础。代理

公司投标时,必须对所投行业全年发布广告数进行逐月分解指标,前后月之间不超过10%浮动。

3、A类行业独家需交纳保证金15万元;B类行业独家需交纳保证金10万元;C类行业独家需交纳保证金10万元。独家代理A、B、C三个类别或其中两个以上类别的广告的,保证金累计算后再打8折。两家以上共同代理某一个类别或者两个以上类别的广告的,需每家另外加收保证金2万元。保

证金需在签订合同之前缴纳。

报名地址:无锡市中山路71号锡金大厦六楼现代快报外地市场部。(所有资料请用快递寄送,谢绝其他送达方式。)

联系人:周齐月  
报名截止时间:2012年12月15日17:00。

业务咨询电话:13906197934

江苏现代快报股份有限公司  
外地市场部



## 能率 能率冷凝式热水器构筑新“能效蓝海” 高效节能补贴加速产业升级

作为高端热水器巨头之一的能率,拥有60年专业制造的先进技术。面对中国燃气热水器市场的“红海”竞争,很早就开始思索应对策略。目前中国市场上销售的烟道、平衡式以及普通强排型燃气热水器的热效率由于受到产品结构的限制,很难超过90%。

### 尖端冷凝技术,高效节能,入选首批高效节能补贴产品

冷凝式燃气热水器是目前热效率最高的热水器,其高效节能的特点使其在许多国家都享有政府补贴。这种热水器通过加强热交换器换热,充分利用烟气中的潜热效果,把烟气显热及水蒸气潜热两个热源都利用起来,从而达到超过以往任何型号热水器的热效率,除了高效率的特点外,废气中的一氧

化碳、氮氧化物也远低于普通热水器,真正达到节能减排。

据测算,如果国内每年生产的1000万台热水器中有一半能达到一级节能产品的要求,则每年将节约燃气2.5亿立方米(按热值折算为天然气)。

2012年5月,国家拿出265亿元资金,对五大类家电的高效节能产品进行补贴,燃气热水器也在其列。而燃气热水器只有一级能效的冷凝式热水器才可享受200-300元的节能补贴。这意味着冷凝式热水器代表了燃气热水器的最高技术及节能水平。业内人士预测,冷凝式热水器的春天已经来临,谁能在冷凝式燃气热水器领域取得突破,谁就将占

领燃气热水器行业的“能效蓝海”。

### 冷凝技术,畅享低碳生活

能率,自1993年进入中国市场以来,以其低调沉稳的风格和专业品质在竞争激烈的市场驰骋多年,树立起了能率的高端品牌形象,并赢得中国热水器行业高端品质的美誉。

经过常年对中国热水器市场的分析和操作经验,能率深刻体会到了中国消费者的消费需求,推出了代表世界领先水平的“聚能泉”系列冷凝式热水器,该产品获多项专利,加上多重安全防护措施,确保消费者在使用中安全如一,特别是其采用的拥有专利设计的二次热交换器,不但节能环保,而且热效率超过了103%,远高于国家规定的能效标准。

此外,为了让更多追求节能环保的高端消费者买得起冷凝机,除已上市的18升冷凝式热水器之外,能率还推出了13升、16升等更加贴近消费者需求的产品。在举世瞩目的世博会期间,能率“聚能泉”13L/16L冷凝机被选为世博会特许商品,恰恰吻合了世博会“城市,让生活更美好”的节能环保理念。能率推出的“聚能泉”系列冷凝式燃气热水器,将避开已趋白热化的二、三级能效范围内的竞争,在一级能效范围内建立起压倒性的能效优势,进一步巩固世界燃气热水器行业领军者的地位。

能率无锡地区总代理(含江阴、宜兴):  
无锡市金厨电器有限公司 0510-82445168  
能率官方网站:www.noritz.com.cn