



丘比特 不敌 财神爷

花灯小丫的“小萌蛇”卖空了

本报讯(记者 黄艳)秦淮小吃城门口,有好多花灯摊。16岁的“花灯小丫”宋丽娟,每天上午去甘熙故居教小朋友做花灯,下午就到妈妈的“曹红花灯”摊位卖灯。昨天下午,记者来到摊位前,只看到曹红,不见宋丽娟。“已经基本卖光了。”曹红说。

今年,宋丽娟给妈妈提建议,把花灯设计成圆乎乎、笑嘻嘻的“小萌蛇”。从年初一卖到年初四,2000多只备货全卖空了。“只有十几只样品了,今天回家要赶制一批。”曹红说。

此时,宋丽娟正在对面的“金陵曹氏花灯”卖灯。“这是我外公的摊位,帮完妈妈,我来帮外公。”宋丽娟的外公,是大名鼎鼎的“花灯曹”,是江苏省非遗彩扎传承人。老人擅长做传统花灯,镇店之宝“黄金蟒”,售价1500元。



宋丽娟帮外公卖花灯 现代快报记者 马晶晶 摄

今天是情人节,刚好在春节长假里。过年回家,“阻隔”了不少情侣相聚。饭店的情人节套餐遇冷,花店也冷冷清清。倒是有不少情侣趁着春节长假,出国旅游去了。

这个情人节,刚好碰上了财神爷。有网友调侃:“大年初五拜财神正好碰上情人节,迎财神路上碰到小情人,孰先孰后?朋友笑而答曰:一起吧。于是带着情人去拜财神,两不误。”

现代快报记者 孙羽霖 郝多 刘旌

情人节套餐 取消了

今年情人节,紫峰大厦的中餐厅和西餐厅,分别推出了999元和1299元的情侣套餐。昨天下午4点,现代快报记者致电咨询,依然能够订到情人节专座。一直被南京情侣们视为约会圣地的鸿霖美食,也应景推出了“情人节专场”,可截至昨天,情侣订餐量只有5成。

“今年情人节是年初五,大多数人选择与家人团聚。”南京“一尊皇牛”餐饮公司柴经理表示,“所以我们干脆不设情侣套餐了。”

不少小情侣春节各回各家,只能“微博传情”。有网友觉得这样也挺好,“情人节吃饭太贵了,等过完年,同样的价钱我们吃顿大餐去。”

情人节送花 网购了

昨天中午,现代快报记者在新街口一家花店看到,店里鲜花充足,却没有一位顾客。花店老板一



花店摆满了各种扎好的情人节花束 现代快报记者 赵杰 摄

脸郁闷,“比往年跌了六成都不止。”老板一边包装玫瑰一边诉苦:“以前情人节当天,预订送货的鲜花有100多束,现在才20多笔生意。”

说到价格,老板直摇头。平时6块钱一枝的红玫瑰,往年情人节要提价到20元一枝,老板说,今年不指望了,“看情况吧。成本在那,我也不能亏本。”一向卖得不错的蓝色妖姬,也从30元一枝的情人节价跌到25元一枝,“降价估计都卖不出去,人都没回来呢!”

“我把未来几年的情人节日期都看好了。”花店老板说,“明年就好了,明年情人节是元宵节。只要不在这七天假日,都好说。”

在淘宝网上,鲜花的销量倒是不错,异地情侣只需轻点鼠标,就能为爱人送上鲜花。“销量冠军”花店,情人节预订已经超过150笔。

情人节旅行 火了

这个情人节,选择旅游的情

侣,倒是比往年明显增加。

“今年春节长假和情人节相遇,我和老公想过一个特别的情人节。”早一个月前,张琼就预订了2月11日发出的泰国情人节5晚7日豪华线路。

“今年出境游的市民特别多,订单量比往年增加两至三成。”昨天,现代快报记者从南京旅游集散中心获悉,从农历腊月二十九至大年初六,南京几家知名旅行社处于一年中业务最繁忙的时期。“春节期间,我们每天都有旅行团出发,”旅行社工作人员说,自己要忙到大年初六以后才能调休。

南京旅游集散中心产品部主管卞女士说,东南亚线路成为春节出境游的大热门,其中以泰国最火爆。价格比往年翻了一番,依旧挡不住市民出游的热情。泰国5晚7日纯玩线路,高达13000元。而往年春节期间,这款行程只有8000元,情人节期间同款行程只要6000元。

2013梅花节 花情预报

百岁情人梅 “情窦初开”

本报讯(记者 孙兰兰)南京梅花山观梅轩东侧路边,有一对著名的百年老梅树,被喻为“情人梅”。它俩从小就是青梅竹马,共同经过了百年风霜,紧紧依偎,枝叶相连。几乎每年情人节,它们都会如期绽放。昨天,现代快报记者探访发现,虽然眼下情人梅着花不多,但它们已经悄悄开了。粉色的花朵,宛若少女羞涩的笑容。

花情预报员介绍,这个品种叫“淡妆宫粉”。眼下,情人梅大约开放了10%,如果接下来天气暖和,很快就能进入盛花状态。

另外,春节期间,开得比较好的有“红冬至”“南京复黄香”“单瓣早白”“淡粉”等早花品种。明孝陵的蜡梅也仍然处于盛花期,主要分布在陵宫甬道两侧。

花情预报员们预测,如果气温回升,今年梅花山的花海景象将在二月中下旬如期而至。



情人梅如期绽放 现代快报记者 赵杰 摄

老百姓装修,除了关心质量,就是价格到底能省多少钱,还有就是放心。交钱前后态度服务发生180度大转弯怎么办?春节假期,一名装修业主晒出了自家的装修清单,让很多人觉得不可思议。该业主采用的并不是“包清工”方式,而是把基础装修、主材、家具、家电、灯具等大部分整包装修全部交给了装修公司,并且选择是三年后付款这种放心消费模式。大整包装修才花4万。这就是金管家将在大年初六-初八家装节上创新推出的管家大整包装修理财方案,100平米新房,从基础装修到铺地砖、洁具、地板、橱柜,再到大衣柜、写字台、实木大床等家具工程、油烟机、灶具、浴霸、热水器、灯具、防水水电、设计费、服务费等杂费仅4万,60平米小户型3.2万搞定。



大整包100平米精装4万, 60平米3.2万搞定

工程款还可三年后付!

含基础装修、主材、家具、4大家电、灯具、6400元水电、设计服务等 24小时报名:58588885(仅限38户)

业主李女士

100平米装修只要4万

李女士的房子在市区,一家人工作都很忙,所以装修这个家,对他们来说非常吃力。“朋友向我推荐了金管家,说不仅性价比高,而且施工质量可靠,我在网上和实地比较多家装修公司后,也认为金管家最适合工薪老工匠,不仅价格实惠而且服务周到。”

李女士晒出了这家公示的报价表:“从基础工程铺墙地砖、门、地板、橱柜、洁具等主材,再到衣柜、写字台、双人床、实木柜、灯具等,还有油烟机、灶具、热水器等家电全部包含了,100平方米装修合水电只要4万元。”李女士说,她一开始也觉得不可思议,现在,李女士家装修已经过半,感觉工程质量不错金管家服务也很实在的,设计师6天陪工地,工程监理每周例行检查,国家监理师还持证上岗参与节点验收,她终于相信这次装修真的靠谱了。

金管家大服务

薄利多销诚心让利业主

4万元装100平方米并且工程款三年后付,金管家是怎么做到的?昨天,笔者联系走访了金管家总经理张先生。“很简单,就是薄利多销,我们靠量取胜,我们一面努力扩大业务量,一面压缩每个单子的利润让装修者得到最高的性价比,相比同行我们的毛利至少要比低20%-30%。”张先生说,走低价大服务路线一定是金管家坚持的,他们的主材渠道大多是从全国各地厂家直接拿货,而且还想方设法降低公司自身的运营成本,公司内部垂直管理不设业务员,“所有降下来的成本都实实在在让利给装修者,三年后付款这比提前预付款方案所产生的利息和售后均由公司承担,业主无需支付分文,而金管家提供的是品牌大公司的服务、设计和施工,但价格跟家装游击队、小公司差不多,比南京一些高价品牌公司低30%左右。”

笔者很吃惊

选择“大整包”装修太实惠

李女士这次选择的“4万装100平方米套餐”,正是金管家在新年家装节刚刚推出的主要用环保E0级“大整包工程”;另外金管家还针对小户型、老房客户推出60平米整包装修仅3.2万特价套餐。

什么是“大整包工程”?笔者了解后,就是指涵盖了基础装修、主材、家具、家电、灯具、水电、杂费等大部分装修项目的省心、省时、省钱的装修新模式。“大整包工程”和目前市场上流行的家装套餐有很大区别,很多家装套餐故意忽视不少必须的装修项目,比如墙面腻子、阴阳角修正、阳角对角、勾缝、入户门套、门套漆等,大小五金、面板开关、水电配件等基本不包含在套餐内。但大整包工程不仅将基础工程、主材包起来,还包含家具、防水水电工程,而且连上下楼费、运输费、垃圾清理费、安装费、成品保护费等杂费也包含在

内,此外,热水器、油烟机、灶具等家电也有了。”张先生如是说。就连见惯大场面的居家笔者也惊讶表示,业主选择“大整包”装修真的太实惠了。

春节逛家装节

来就送万元装修大礼包

截止发稿前,据前方笔者反馈信息向我们透露了家装节一些重大优惠利好,金管家为了答谢全城装修业主,凡大年初六至初八期间前往家装节现场的前38户业主,凭购房合同能得到一份价值万元的装修大礼包。

据悉,礼包内包含200元洁具五金件套,500元防生地面,800元地板免费升级券,1000元工程款,2000元主材抵用券,3000元设计费,4000元老房拆除大礼包。因此,想要在节后装修的广大业主,不妨趁家装公司春节假期打折、开工优惠的机会,抓紧前往家装节现场与设计师一对一交流,提前锁定,避免“被涨价”困扰。

活动贴士:

家装节时间: 大年初六-初八 (2月15、16、17日8:30-17:30)
家装节地点: 龙蟠中路317号达美御园南楼6楼 (南京长江路500米加油站旁)

交通路线: 27、34、37、49、306至常府街或40、47、58、D8、808至瑞金路

24小时报名: 58588885

短信报名: 编辑(姓名+楼盘/小区+面积)发送至18913938456

备注: 打车凭票20元内可报销,停车免费