

相亲时男孩用了团购券 然后就没有然后了

记者调查:多数女性介意初次见面对方用团购券

吃饭、看电影、购物……现在,不少活动都可以团购,可是,如果是相亲时使用团购券,你会怎么看?最近,就有小伙伴遇到了这样的麻烦,因为吃饭时用团购券,结果被相亲对象“嫌弃”了一把,自然也没有了下文。现代快报记者调查发现,多数女性表示,相亲首次见面时,若对方使用团购券,会拉低对他的印象分。

现代快报见习记者 赵书伶

网帖吐槽

买单用团购券,被女生说“小气”

昨天中午,网友“凉生薄然”在化龙巷论坛发帖描述了他的遭遇。“凉生薄然”今年21岁,是一名大学生,因为是学生,手里没有多少钱,平常也是该省就省。不过,这个好习惯却让他相亲时遇到了尴尬。

“凉生薄然”在帖子里说,室友帮他介绍了一个女孩,他很动心,于是他专门团购了一个餐厅请女孩吃饭。饭后,他用手机里的团购券,抢着去买单,女孩虽然没说什么,但后来再约,女孩就不愿出来了,最后提出了不再见面。不明就里的他赶紧跟室友打探,原来,女孩是嫌弃他吃饭时使用团购券太小气。

“凉生薄然”很纳闷,现在不是流行团购吗?为啥就遭嫌弃了呢?现代快报记者采访发现,原来,遇到这种尴尬的人还真不少。

记者调查

多数女性介意初次见面就团购

如果你,相亲约会时对方用团购券,你会给对方打低分吗?昨天下午,现代快报记者来到新街口一带做了个小调查,随机采访了20位市民。参与调查的12名女性中,有9人认为如果是首次见面,对方用团购券会给初次印象“减分”,如果已经在一起了,则支持

对方使用。

“刚见面就用团购券,只能说明这个男的很小气,一开始就这么斤斤计较,以后怎么办?肯定没有交往下去的可能。”家住栖霞的小赵今年23岁,对于相亲刚见面就用团购券,她认为不太能理解,“毕竟是头一次见面,结账的时候让女生在收银台等着男生报验证码什么的很难看。”

不少女网友也认为,首次见面没必要用团购,@Danan还是单身,她认为,“首次见面就团购说明很抠门,不会考虑这样的男生。”@杨小姐则认为,“不熟的情况下最好不要用团购券。”

不过,在昨天参与现代快报记者调查的8位男性市民中,除了1人认为首次见面请吃饭用团购有点“伤面子”外,其他7人均认为首次见面用团购券其实是节俭。

“过来人”支招

提前支付可以避免尴尬

“团购也有小窍门!”在南京一家网络科技公司工作的王先生告诉现代快报记者,他的妻子就是通过相亲认识的,出去吃饭、看电影用团购券是常态,“我们初次约会看电影,就是我团购的票。”王先生认为,用团购其实是男人细心、会过日子的表现。王先生还给单身男青年支招,“用团购券要把握一个度,不能为了追求便宜不顾对方的感受,可以通过增加性价比比较高、又不失档次的团购,或者提前到餐厅付钱、网上支付等,就能有效避免尴尬。”



漫画 俞晓翔

南林大出新招 校园WIFI与课表对应

上课连不上校园无线网,小伙伴专心听讲吧

快报讯(通讯员 孙韵 记者 俞月花)“现在为您的上课时间,请您认真上课”,再试一次,依然跳出这句话。最近,南京林业大学的学生们都发现,上课时,手机无法再连接上校园WIFI了。这是怎么回事呢?原来,南林大教务处为应对上课“低头族”,出了新招数:将校园WIFI与学生课表相对应。凡是学生上课时间,一律连不上无线网。

自从南林大教学楼覆盖免费无线网后,很多学生都会在上期间,用学号登录无线网,因此,课堂上出现了不少“低头族”。可最近,学生们上课期间,再用学号登录无线网,系统却能自动识别出这个学生这个时间段是否有课,如果有课则无法连接校园WIFI。

对此,南林大教务处副处长高捍东告诉记者,无线网络

是智慧校园的组成部分。当初在教学楼覆盖,也是为了满足学生更方便地获取网络教学资源等学习需求,为学生提供高效便捷的学习途径。可后来,他们发现越来越多的学生成为“低头族”,时时刻刻都离不开手机。他说,“学生上课玩手机严重影响了课堂教学秩序和学习效果。”因此,教务处提出了使用校园WIFI与课表相对应的技术措施,学生在不上课的时间才能正常使用校园无线网。

关于学校的做法,一位王同学告诉记者,上课不用手机,感觉心静了,也能认真听老师讲课了。还有一位李同学感觉这种办法“治标不治本”。他说,有时候包月的流量就够了,如果老师不收走手机,上课想玩的时候还是会用自己的手机流量玩。

合生元O2O开放商家平台拥抱移动互联网时代

11月25日,国内知名高端婴幼儿营养品与护理用品企业合生元正式发起主题为“开放 融合 共创互联时代”2014年妈妈100 O2O旗舰店博鳌亚洲论坛,同时宣布开放妈妈100 O2O商家中心平台,结合O2O旗舰店模式,在开放实时互信的质量跟踪系统的基础上,携手合作伙伴建立标准化的服务流程,持续深化O2O业务,为中国的消费者提供可靠的产品及高效的服务。

“聚焦用户体验是婴幼儿配方奶粉行业的特性之一,在互联网时代影响下,消费习惯的改变已经为产业链带来了新兴的商机。”合生元集团CEO罗飞表示,“透过与价值链伙伴及第三方解决方案供应商的合作,合生元已逐步将O2O模式由概念演变为可行方案,拓展新的项目整合线上线下资源,发展O2O自有平台将会是合生元重要的长期战略。”

尼尔森最新数据显示,2014年上半年,电商渠道占据了全国婴幼儿配方奶粉24%的销售份额,是增长速度

最快的渠道;得益于立足本地化经营等因素,婴童店渠道则占据了46%的销售份额,婴童店产业仍然是婴幼儿配方奶粉销售的主要渠道之一。“移动互联网时代为婴童店产业带来更多的是机遇和发展,O2O作为服务电商化的开始,目前处于探索发展的阶段,据不完全统计2017年中国O2O市场规模有望达1万亿,前景开阔。从过去一年平均网购频率推算,消费者购买母婴产品的频率最高,达到了每年20.28次。”尼尔森副总伍懿华表示,“在消费习惯不可逆转的情况下,婴童店产业可选择合适的平台触电互联网世界,在发挥线下门店长处的同时,优化运营效率。”

2013年率先试水O2O业务的合生元,实现了线上线下实体店同步发货的独特O2O业务模式,亦为婴童店的线上经营带来了新的机遇与平台。截至今年11月中旬止,妈妈100APP和妈妈100微信的日活跃用户达11万名。“再快快不过家门口,是合生元开展O2O业务以来,最突出的一个优势

之一,还有就是线下门店覆盖面广,妈妈100商家中心聚集了近2万家门店,市场下沉得足够深。”合生元妈妈100会员中心总监陈光华称,“经过1年多的运营,我们将继续聚焦在优化用户体验上,携手重要的合作伙伴微信,整合关键资源,透过开放妈妈100 O2O平台,让电商与店商的融合共生,为客户和消费者创造价值 and 良好服务体验;同时打造O2O旗舰店,不断提升服务标准,树立行业风向标。”

为了确保平台的共享,妈妈100商家中心V3.0升级发布,面向婴童产业渠道实现开放会员、开放商品、开放营销、开放支付共四大维度的共享;为优化服务标准,遵循“老客进老店,新客优先旗舰店”的原则,解决了30分钟接单效率,提升用户体验;同时平台支持发布门店自有商品,O2O旗舰店优先开放,实现线上线下一体化经营。透过一系列开放与融合的举措,合生元O2O平台将为消费者带来更多元化的产品及更精准的服务。

滁州今天为啥打不到出租车?

1912开街大典,“焰遇”明星大腕,享超16%高收益率

“今天为啥都打不到出租车呢?”11月28日,不少滁州人出门都发现很难打到车。而这都是因为滁州1912的开街大典,让滁州市民都为之沸腾。“早上8点半,我们整个街区就已经被热情的市民围得水泄不通了”,相关负责人坦言,滁州市民的热情让他们也受宠若惊。

据悉,当天也是感恩节,为此,滁州1912不管是在节目表演、购物优惠还是商铺购买上,都给出了感恩回馈,让市民们直呼过瘾。

1912感恩大回馈 与明星“焰遇”,享免费观影

11月28日的典礼以一场别具生面的“钟楼高空走秀”开场,随着一条红绸从30米高的钟

楼飘落,5名特技模特从楼顶的1912时钟穿出,沿着墙壁款款走下,震撼的场面让现场的人们大饱眼福。据了解,钟楼是1912文化商业街区的标志性建筑,滁州1912钟楼位于街区核心地带,与购物中心、儿童中心及休闲餐饮区围合成1500平米的中心广场,滁州1912钟楼也是目前所有1912钟楼里最高的。

而华语乐坛超级巨星王杰携手人气当红女歌手吉克隽逸,一同助阵滁州1912开街大典明星之夜,与现场上万名市民唱响一首首动人旋律。此外,1912街区此次斥巨资打造了媲美奥运的超豪华焰火秀,主办方特别聘请北京奥运会烟花表演的专业团队,璀璨的烟花绚丽夺目,引得在场的观众目不暇接。

值得一提的是,为了感恩回馈大众,在11月28日到11月30日1912开街期间的72个大小狂欢中,拥有滁州最正宗的巨幕影院——中影国际影城将在1912购物中心内放映10余部最新大片,免费让市民观看。三天观影均免费,经典电影乐享不停。

商铺大打感恩价

首付10余万,享超16%年化收益

除了开街大典现场的各种精彩外,滁州1912购物中心也是回馈不断。购物中心开展了“开街3天1天免单”活动,让许多滁州人纷纷惊呼“钱包藏不住了”;近20家餐饮则组团联合发布了“开街亲友大礼包”,面值50元、60元的开街就餐抵用券总计定向发出6000组近20万张,且只有亲朋好友推荐才能得到。

现场的火爆程度也让投资者们跃跃欲试。众所周知,滁州1912在售40年产权商铺,主打理财功能。一套总价30万左右的商铺,首付只要10余万就能坐拥每年8%的租金回报,第十年回购给开发商则能享受到16%的年化收益率。而随着近日银行降息政策的出台,滁州1912再次推出感恩回馈,顺势涨租,承诺购房人未来将可享受超过16%的年化收益。

据悉,首批入驻滁州1912购物中心的98个

品牌,其中48个为首次进入滁州;98个品牌中的70%来自南京德基广场、金鹰、银泰、水游城、万达等国内顶级购物中心。作为品牌10年的升级之作,以购物中心、儿童中心、电影院、酒店、精品超市为主的新业态不断充实滁州1912。“11月15日街区全面试营业,购物中心周末日均客流量已达到万次以上”,相关负责人坦言对于商铺的未来运营充满信心。

独家优惠

凡现代快报读者,下定即可享独家特别优惠及精美礼品一份;您可乘坐现代快报周末免费看房车前往售楼处,或自驾前往(自驾读者可享受交通补贴)。

24小时报名热线: 400-116-1912