

想吃固城湖螃蟹再等等 中秋节前后大量上市

目前上市量较少,有的店每只比去年便宜10块钱



“秋风响,蟹脚痒,九月圆脐十月尖”。吃货们最爱的螃蟹季来啦!昨天,现代快报记者从第十五届中国·高淳固城湖螃蟹节新闻发布会上获悉,9月19日螃蟹节开幕式当天,不但可以欣赏到壮观的螃蟹开捕仪式,还可以看到全国顶级厨师现场制作108道全蟹宴。快报记者了解到,今年的螃蟹成熟期要比去年晚一个星期左右,目前已少量上市,价格比去年同期便宜。

现代快报记者 鹿伟 徐红艳

长势如何? 成熟期在9月底10月初,推迟一周

“今年螃蟹的成熟期最起码要推迟一个星期左右。”高淳区水产局局长陈贤明介绍说,去年是螃蟹的丰收“大年”,今年由于上半年阴雨天气较多、高温期不长等因素的

影响,预计将对螃蟹产量有影响。他表示,今年的螃蟹成熟期在9月底10月初左右,“往年9月20日左右就成熟了,今年推迟一个星期正好是中秋,届时将批量上市。”

价格怎样? 与去年同期相比,价格略低一点

那么,今年的螃蟹价格怎么样?“目前有少量螃蟹上市,以两到三斤的居多,与去年同期相比,现在的价格要稍微低一点。”陈贤明说,据他了解,目前三斤的螃蟹,市场

批发价是三四十一斤,划下来,平均十来块钱一只。至于中秋期间的价格会不会上涨,他说得看市场供求关系,但大螃蟹和小螃蟹的价格差会缩小。

去哪儿买? 可下田捕蟹,也可上淘宝买蟹

去哪儿可以买到新鲜的螃蟹?昨天,由南京发车的“旅游品蟹直通车”在总统府举行了发车仪式,每个周末游客市民都可乘坐旅游直通车,去高淳蟹塘捕蟹、捞蟹。

另外,在淘宝上搜索“特色中国·南京馆”、或者上固城湖旗舰店等网络平台都能购买到新鲜美味的高淳螃蟹。固城湖水产公司与顺丰快递签订了协议,除少数偏远省份以外,全国各地48小时均可到货,最大程度确保螃蟹的鲜活。

昨天,现代快报记者走访多家

螃蟹专卖店发现,目前螃蟹还未大批量上市,不过线上销售早已开始。“9月初店内才开始营业,明后天再来会有。”在建邺区黄山路上的固城湖螃蟹直营店内,线下售卖还没开始,线上的预购活动已经打响。由于没有现货,店内负责人向记者推荐几款螃蟹券,售卖的主要是3两母蟹和4两公蟹,都是每只50元。据介绍,8月份以来,他们已经开始接受预订。不过,相较于以往,买的用户不多,价格也较去年每只单价少了10块钱。

螃蟹节期间 除了吃蟹还有好玩的

108道全蟹宴 将申报基尼斯纪录

高淳相关部门的人士介绍,为期两个月的螃蟹节期间,将推出各类丰富多彩的活动。其中固城湖螃蟹全国烹饪邀请赛将推出108道全蟹宴,并申报大世界基尼斯纪录。

相关人士介绍说,这次的全蟹宴所用食材均是固城湖中新鲜打捞螃蟹,百分百零抗生素。整个过程中108位摄影大师全程拍摄记录。下午4点108道全蟹宴全部完成,上海大世界基尼斯总部工作人员在认真审阅过后,将在现场颁发大世界基尼斯证书。

部分活动

9月19日“慢城之夜”姜育恒告别30年演唱会

11月15日 慢城乐跑——2015中国南京高淳国际马拉松赛

9月—10月“世界那么大,你来高淳看”中国最美景区网络评选活动

10月1日—11月30日 2015慢城金秋露营节——慢城露营“海陆空”

想买新款iPhone,最好再等等

顶配iPhone6s Plus 南京市场已炒至两万元

北京时间昨天凌晨,美国旧金山,苹果秋季新品发布会上公布了包括新款iPhone和iWatch在内的多款新品,由于中国大陆地区加入首发名单,南京的果粉也有望在本月25日首批尝鲜。昨天,现代快报记者了解到,虽然距离新品上市仍有半个多月的时间,但手机市场已然开始“厮杀”,低配iPhone6s报价9180元,而顶配iPhone6s Plus的报价则到了令人咋舌的20400元。

现代快报记者 陈志佳

iPhone 6s (原价报价)		
4s	16G 9280	32G 9780
4s	16G 10280	32G 10780
4s	16G 11280	32G 11780
5s	16G 15780	32G 16780
5s	16G 16780	32G 17780
5s	16G 20400	32G 21400

市场上的新款预订价格

新品 新款iPhone有了新的颜色

按照惯例,每年的秋季新品发布会上,苹果都会公布新款iPhone,今年也不例外。由于前期有关新款iPhone的内容,已经几乎完全曝光,因此昨天的发布,没有任何悬念。从外形上看,新款相比iPhone6和iPhone6 Plus,除了厚度增加了普通人完全感觉不到的0.1毫米以外,其他没有任何改变。没有改变的还有售价,iPhone6s 仍有 16GB、64GB 和

128GB 3个版本,售价分别为5288元、6088元和6888元,而iPhone6s Plus 3款不同内存的售价则分别为6088元、6888元和7788元。

当然,新款iPhone还是做出了一些改变,新增了玫瑰金色。此外,摄像头像素提升到1200万,前置摄像头也提升到了500万。除了新款iPhone外,发布会上还公布了新款iWatch、Apple TV和iPad Pro。

市场 顶配炒至两万元,恐有价无市

每逢新品发布,就引得中国各级市场一阵骚动。就在昨天的新品发布前,南京手机市场上已经出现了针对新款iPhone的报价,从报价单上看,iPhone6s最低配报价9180元,而顶配的iPhone6s Plus价格则是20400元。真的有人买吗?“愿意等,自然价格会降,但想尽快尝鲜的人也有,这些人不怕花

钱,就图个面子。”一位长期经营手机生意的老板说。

按照计划,新款iPhone的首发时间是9月25日,中国大陆地区也在首发之列,再加上南京第一家苹果零售店(直营店)开业在即,也就是说,南京的果粉完全可以和全世界的果粉一样,第一时间买到正版原价的产品。

胖姑娘小徐,减肥后变身小美女 她说“终于敢在朋友圈晒自己的照片啦”

有人说,每个胖子都是一只潜力股。这句话用在南京姑娘小徐身上真是再合适不过。从一个大胖子,变成了匀称窈窕的小美女,小徐成功完成了一个胖子的逆袭。

初中的时候,小徐的体重就已经飙升到了140斤,严重影响到了她的生活。“那段时间我的生理期也不是很正常,去中医院看病,医生说是肥胖引起的多囊卵巢综合征,建议我一边吃中药,一边减肥,才能尽早恢复。”小徐说,从那时开始,她就踏上了漫长的减肥历程。有节食过,有运动减肥过,有吃过减肥药,但是都失败了,甚至还越减越肥。

后来,小徐的妈妈听朋友说小蛮腰减肥不错,就带她过去试试。小蛮腰的顾问老师为小徐做了详细的咨询,并选择用天使魔力急塑系统为她减肥。这种减肥方式不仅不要求过度节食,而且能够同步改善人体的代谢功能,对身体的塑形功效也很好。这一次小徐发生了可喜的改变,她瘦到了105斤,而且身材变得凹凸有致、很匀称。小徐开心地说,现在,她不仅身体感觉轻松多了,而且变得有自信了,以前都是羡慕别人经常在朋友圈晒漂亮的照片,现在自己也有勇气穿上漂亮衣服晒自拍照了。

新街口店的路院长表示,减肥见效快,是小蛮腰的特色之一;还有很多不是特别胖的客人,以塑形为目的,效果也很好。

现代快报记者 周青

日前,现代快报时尚编辑部为想要减肥的朋友们争取到了“288元6天瘦”的活动,想要感受神奇瘦身科技的朋友可以拨打编辑部电话:84783580、84783353进行咨询,或是加入现代快报时尚QQ群:239767008,与我们交流联系。



苏宁与江苏省纺织工业协会助推服装产业转型

9月10日,在第十七届江苏国际服装节启动仪式上,苏宁云商集团与江苏省纺织工业协会达成战略合作。合作将围绕推进产业转型升级、品牌建设、渠道拓展等多个项目开展,突出产业对接交流和商贸合作。今年下半年,江苏省纺织工业协会将推荐500家服装企业入驻苏宁易购电子商务平台。江苏省纺织工业协会会长谢明、副会长韩平、苏宁百货事业部总经理郭良等出席了此次启动仪式。

谢明表示,江苏是纺织大省,纺织服装产业作为江苏的优势产业,在稳增长、调结构、促消费中发挥着

重要作用。2014年江苏纺织行业实现主营业务收入13766亿元,今年上半年实现主营业务收入6896亿元,利润总额349亿元,主营业务规模和效益水平领先全国。

郭良则认为,服饰作为消费者网购频次最高的品类,消费群体极其庞大,有着巨大的发展空间和潜力,已经成为驱动整个电商市场的发展重要一极。一方面,传统服装企业巨大的供应链优势和品牌竞争力优势是网络品牌几乎无可比拟的王牌,另一方面,多数传统服装企业目前欠缺的是互联网的思维方式,缺少成熟的电子商务经验。

作为互联网转型极为坚决、果断的企业,苏宁已经趟出了自己的互联网零售之路。“苏宁已经形成了行业领先的O2O模式,这个对于传统服装企业来说,值得借鉴和学习。”谢明告诉笔者。“用互联网思维重塑企业价值链。”谢明指出,江苏服装企业转型,需要与苏宁这样的互联网零售平台合作,将消费大数据融入到产品的设计、生产和销售各个环节,为用户提供更时尚、更实惠的服装产品。

郭良表示,此次与江苏省纺织工业协会签订战略合作协议,就是希望能够通过为江苏省服装产业提

供互联网化的入口、出口、接口,助推江苏省服装产业的转型升级。“我们希望所有实体伙伴能通过苏宁的入口,进入互联网的高速公路,轻装上阵;也希望所有互联网的伙伴们,通过苏宁的接口,为传统企业提供更多的服务,最终我们抵达共同的出口——那就是用户,消费者。”郭良告诉笔者。

服装服饰类产品作为网购交易额最大的商品类别,是今年苏宁重点发力的品类。今年,苏宁对服装品牌的扶持力度可圈可点。苏宁易购特约赞助的《中国好声音》节目,可以说就是为苏宁易购服装频道量身

定制。作为本季好声音学员服装提供平台,苏宁易购不仅携手各服装品牌为学员定制演出服装,还将主打粉丝经济,通过粉丝的力量为冠军学员众筹打造价值百万的黄金战衣。据了解,苏宁易购同步推出的好声音学员的定制服装,都受到了学员粉丝的热捧。

易观智库《中国B2C市场季度监测报告2015年第一季度》的数据显示,2015年第一季度中国B2C市场服装交易规模达1205.4亿元人民币,同比增长54.1%。虽然是后起之秀,但苏宁易购凭借25年的商业资源积累,已经在服装行业初露头角。