

“5·17 等你爱我”大型相亲会浪漫举行

# 上百名俊男靓女寻真爱



嘉宾们正在进行互动游戏

信阳消息(首席记者 韩蕾)玫瑰有约,缘来相聚,幸福相伴。昨日,由信阳日报社《信报楼市周刊》联合信阳泰岩房地产开发有限公司主办的“5·17 等你爱我”情动锦江大型相亲会吸引了上百名俊男靓女前来参加,大家在快乐的舞台上展现个人风采,希望能够找到自己心中的那个他(她)。

“请 10 名女嘉宾和 10 名男嘉宾走到台前,我们开始今天第一个互动游戏!”主持人的话音刚落,台下就有不少人举手,主持人根据举手的先后顺序,挑选了男女嘉宾各 10 人进行互动。或许是刚开始,女嘉宾有些羞涩,主持人

只能根据现场情况,男男搭配或者女女搭配,玩起了夹气球的游戏。

“下一个环节,猜房价,男女一组,女生猜,猜错了男生就要做俯卧撑!”两三轮游戏下来,现场的男女嘉宾已经有了初步的印象,也有些男嘉宾主动给女嘉宾留了电话号码,等到第 4 个互动游戏猜房价时,已经有男嘉宾主动牵起自己心仪的女嘉宾上台互动。虽然游戏环节中,女嘉宾没能猜中一次,但是男嘉宾毫无怨言,当场做起了俯卧撑,赢得现场掌声一片。

4 个互动游戏下来,男女嘉宾

之间陌生的壁垒逐渐消除了。有的或两两品着红酒,有的则拿起自己手中的玫瑰花送给心仪的对象,有的则已经约好下一站的约会地点。

“这个相亲会就像一个 Party,很有趣味性,而且互动性很强,也避免了初识的尴尬。”不少前来参加相亲会的市民向记者表示,在这里更能敞开心扉,与其他人轻松交流,在互动游戏中加深了对彼此的了解,虽然这次并没有碰到心仪的对象,但是提升了自己的幸福指数,是次很成功的相亲会,如果下次有类似的活动,还会来参加。

## 安装工人热情服务 顾客写信表达谢意

信阳消息(西 亚)“他们的技术很熟练,服务态度很热情,处处为我着想,我感到很满意,从内心很感谢这两位师傅。”近日,西亚家和电器售后部门收到一封信件,打开后发现是顾客被售后服务人员感动了,对安装人员非常满意,写了一封表扬信表达谢意。

据了解,4 月 21 日,在顾客吴先生家安装空调时,因吴先生家购买的空调很难安装,并且安装位置较特殊,两位安装师傅从上午 8 时忙到中午 12 时,才把吴先生的空调安装好,中间也没有顾不上休息。吴先生看在眼里,记在心中,非常感动。

其实,这只是售后安装中很小的“做到”,但是通过这些“做到”,安装人员在安装中用实际行动做到不抱怨,能为顾客着想并让顾客满意。

“通过和员工分享这个案例,我们的安装人员都表示,其实我们有很多的‘做到’,但是由于很多时候我们都没有跟顾客进行很好的沟通,所以顾客有些不知道。在接下来的时间,我们不光要去做得更好、更细致,还要和每一个顾客讲解到位。在我们到顾客家服务的时候,把所有简单的事情做细致,我们的服务会更好。”西亚家和电器售后部门相关负责人说道。



## 新蒜上市不贵 老蒜味浓受宠

本报记者 周静

初夏时节,新蒜已经上市。昨日,记者走访市区多家菜市场发现,很多摊位上摆放着新蒜和老蒜,不过,老蒜也并未因此受到冷落。

“老板,新蒜和老蒜都怎么卖?”“新蒜 2.2 元一斤,老蒜 6 元一斤。”在我市三里店一菜市场摊位前,市民王阿姨买了 4 斤新蒜和半斤老蒜,“新蒜水分足,吃起来口感脆爽,买回家做甜蒜是最好不过的了。老蒜味道浓,炒菜时用两瓣,味道也是倍儿棒。”王阿姨笑着对记者说。

记者随机又采访了几位市民,他们表示,目前的新蒜价格让人易于接受,但是蒜味还不浓,相比之下即使老蒜价格贵些,还是会选择购买味道浓的老蒜。

“新蒜刚上市,买的人并不

是很多。”摊主张阿姨告诉记者,每年五六月份正是老蒜、新蒜交替的时候,刚上市的新蒜还没有晾干,外皮厚,老蒜均是挑出来质量好的蒜,市民考虑口味问题,还是愿意购买老蒜。

摊主张阿姨告诉记者,新蒜的蒜苗、蒜头中含有很多水分,如果保存条件不好,会慢慢腐烂发



霉,不宜大量购买和囤积。新蒜买回家后,如果还带有蒜苗,可以去掉表面泥土,剥掉一两层外皮,然后编成辫子,挂在干燥阴凉的地方,避开阳光照射和高温环境,这样可以保存更长的时间。

### 糖蒜的制作方法

材料:新蒜 6 斤、醋 4 斤、红糖 200 克、盐两勺。

做法:1.把皮剥掉,露出蒜瓣。

2.切断根部。

3.清理干净蒜瓣采用清水泡一夜,是为了去除蒜的辛辣味,晾干。注意:泡了水的蒜头一定要晾干,不能带一点

水,要不容易坏掉。

4.将醋、红糖、盐烧开 1~2 分钟。

5.将蒜放进瓶子。

6.将熬好的醋汁放凉,一定要凉透,倒入瓶中。

7.要将蒜整个泡在醋汁里,一定要封存,盖紧,一个月后就可以食用了。



### 谨防受骗 远离传销

(接上期)

什么是网络传销

网络传销与传统传销是一个娘胎里的双胞胎,是继传统传销受到公安、工商部门的严厉打击后,兴起的利用“互联网”进行传销的新形态。

网络传销具有四大显著特点:

(一)具有一般传销所具有的两大大特征。一是“交纳入门费”即让你交纳一定的资金或购买一定数量的产品才能获得“入门”的资格;二是“拉人头”即加入后让你发展他人加入其中形成上下线的层级关系并以直接或间接发展的下线的数量和下线的销售业绩为计算报酬的依据。

(二)具有很强的欺骗性。网络传销打着“资本运作”、“电子商务”、“网络销售”、“网络加盟”、“私募基金”、“股权投资”、“网络直销”、“网上培训”、“点击广告即可获利”等旗号传销网站的宣传不再出现上线、下线、“人会费”等字眼取而代之的是网络管理员、金牌会员、银牌会员等网络流行称谓具有很强的欺骗性。

(三)发展下线有不确定性。网络传销主要针对中国近 5 亿网民而网民的成分复杂有在校大学生、待业青年、农村青年等网络传销的组织者们针对网络青年急于创业打出极具诱惑力的广告声称加盟后可以事业、财富双丰收进而发展其成为网络传销成员。相对于一般传销“杀熟”式的定向发展下线网络传销发展下线有不确定性。

(未完待续)