

# 元宵节被妇女节“闪了腰”—— “她经济”提前催热双节市场

□记者 王颖斐

大年十五闹元宵,往年此时满大街都是浓郁的过年氛围,然而今年元宵节被妇女节“闪了腰”。到街上转转,满街都是“女王驾到”、“女王节登场”、“魅力俏佳人”等促销海报。近年来,茸城“她经济”持续火爆,一些商家绕过元宵,提前开启“三八”大促。

## 万达广场: 七项活动缤纷登场

拉上闺蜜一起集印章、体验个性DIY不织布、制作花盆蛋糕……松江万达广场从即日起至3月8日推出“三八女王节”活动,包括“影后就是你”、“闺蜜大作战”和“女王爱印章”等7项内容。

据介绍,今天前往松江万达广场任意消费,即可参与现场做汤圆活动。此外,今起至3月8日,女性顾客在万达百货单笔消费满100元,可集蓝色女王印章一枚;至服装商户单笔消费满300元,可集绿色女王印章一枚。凭这两项以及之前参与万达影城活动所集的3张收银条和3枚印章,即可得一份时尚豪礼。

此外,3月6日至8日,带上闺蜜前往松江万达广场,即可免费获赠一份冰激凌和现场制作的靓照;消费满380元,可以免费参与制作不织布、花盆蛋糕等手工DIY活动。全场消费满138元可以参加女王对对碰抽奖游戏,获胜者将获赠一张价值30元的DC甜品券。有趣的是,3月7日至8日还有专业的摄影团进行现场拍摄,想要参与的市民可通过广场的官方微信平台了解详情。

## 开元地中海: “元宵·三八”双节促销

开元地中海广场推出“元宵·三八双节”共庆活动。

即日起至3月8日,“四馆一区”活动商品2.5折起,新品99元立减38元起,消费满38元即送康乃馨。明起至3月8日,女性顾客购物满388元,凭会员卡可兑换一份优雅玻璃瓶装无火香薰;办理会员卡即赠送300积分。

今晚6时30分至7时30分,广场Five Plus女装店旁还推出“元宵灯谜会”活动,凭今天广场消费小票进入灯谜区,答对10个灯谜可领取一个新年小羊;答对5个灯谜可领取一个羊年灯笼。今明两晚广场中庭还将举办“地中海儿童创意秀”,让孩子们通过画灯笼、送祝福,发挥无限创意。

## 松江商城: 抽奖好礼乐不停

松江商城从明起至3月8日推出“魅力女人节”活动,包括A类商品3折起优惠和VIP会员购物专享双倍积分礼遇等多重优惠。

3月7日、8日,顾客凭当天购物收银条,可在三楼活动处加盖印章后,领取1张“儿童乐园体验券”。凭券可带小朋友到儿童乐园内免费游玩1次。同时,顾客凭当日单张同类购物收银条,购A类商品每满380元或购B类商品每满1000元,即可获1张抽奖券。奖品包括价值约3800元的品牌女包等。需要注意的是,该活动限单张、同类收银条累计计算,A、B类不混拼,此外烟酒、医美美妆、黄金修理商品(柜)不参加。

## 消保委跟踪调查 驾培行业较规范

本报讯(记者 王颖斐)区消保委近日对区内的驾培行业开展了社会跟踪走访调查。调查结果显示,各单位总体符合目前的行业规范和要求,并能主动接受社会监督,共同维护“诚信为本、守法经营、公平竞争”的驾培市场秩序。

“践行诚信兴商,保障消费安全”是每个行业最基本的道德底线和标准。本次社会跟踪活动通过抽查学员档案,调阅驾驶培训合同和培训学员手册,了解到各驾培单位的总体情况,有利于在行业内部建立统一的经营标准和管理制度,推广诚信兴商的相关举措。

## 仓桥水晶梨基地 启动新会员招募

本报讯(记者 孙皓)闻梨花香,赏梨园景,品梨果甜。从后天起,仓桥水晶梨启动新一轮会员招募,邀请市民在空闲时间来梨园参加梨树的养护耕耘,全程见证上海市名牌农产品仓桥水晶梨的诞生过程。

据介绍,一旦加入会员后,可全年一家三口免费入园参观;免费带孩子与朋友参观梨文化博物馆;拥有一棵水晶梨树,不需付出任何劳动便可坐享改该树结出的果实,至少70只以上;还可在技术人员的引导下,一家参与对认养梨树的田间劳动或委托基地办理完成各项工作等。

入会的家庭会员年费为600元,初人会员有八五折优惠。报名方式有现场报名、电话报名、邮箱报名或至永丰街道双学双比协调小组处报名。详见网址:www.cqshuijingli.org。

## 上海创远仪器 挂牌新三板

本报讯(记者 陈燕)我区企业上海创远仪器技术股份有限公司日前挂牌新三板。

据了解,上海创远仪器技术股份有限公司成立于2005年,是中国优秀的无线通信及微波网络测试仪器和解决方案提供商,用户涉及电信、广电、航天等行业领域。公司TD-SCDMA/GSM双模扫频仪在国内占有60%以上的市场份额,Eagle系列扫频仪等产品在国内处于领先水平。创远仪器拥有多项无线通信和微波测试仪器仪表核心技术,是国家级高新技术企业、上海市小巨人培育企业,并承担建设上海无线通信测试仪器工程技术研究中心任务和多项国家、上海市的重大科技专项。

## 松江知识产权局 获先进集体称号

本报讯(记者 陈燕)区知识产权局日前获评“上海市区县知识产权工作综合先进集体”称号,全市共有6家单位获此殊荣。

按照“创新驱动,转型发展”的工作要求,在过去一年里,区知识产权局紧紧围绕建设知识产权大区的目标,以服务经济、服务创新为主线,按照“点上深入”、“面上普及”、“试点提升”、“示范辐射”的工作思路,着力推进与松江产业发展相适应的区域知识产权服务体系建设和为创新驱动发展提供强有力的知识产权保障。

## 商务 诚信 故事

### 为了兑现 “要买书,找钟书” 的诺言……

□王婧

“要买书,找钟书。”这是钟书书店松江店给广大读者的一个承诺。

钟书书店从中山中路搬迁进沃尔玛商厦后,虽然地段没有以前好了,但许多读者仍然寻觅至此。一年365天,每天店里读者如织,开学前几天,尽管两班营业员已经合成了一班,还从公司搬来了“救兵”,临时增加了一个收银台,但书店里还是排起了两条长龙。为此,书店经理朱婉英和店里的员工一起,特意根据情况向商场物业递交了提早和延长营业时间的申请,每天提早2小时上班,到送走最后一个读者才打烊。

一天晚上,有10多位学生读者到店里来买《伴你成长·同步训练—英语课课练》,但是这本书在松江书店里已经售完了。买不到书的学生读者不甘心,仍然不想离开书店。学生们在书店里议论开了:“要买书,找钟书。”今晚我们就是要听到承诺的兑现!在一旁的朱婉英听到了学生们的议论,看着这些一脸无奈的学生,热心肠的朱婉英还是下决心承诺为学生找书,她对学生们说:“时候不早了,你们快回去休息,明天还要上课呢!买书的任务我想办法帮你们完成。买到了,明天上课之前送到你们学校门口。”10多个学生半信半疑地离开书店。

朱婉英先是联系了公司采购部,后又联系上市区的几家钟书连锁店,经协商调剂,终于凑足了那些学生渴望的17本书。书是凑足了,但书分布在好几家书店,而且又都在市区,时间已经很晚了,公司的驾驶员都下班了,去上海的公交车和地铁也停运了。为了明天上课前为孩子们送上书的承诺,朱婉英马上与已下班在家休息的老公通了电话,让他开车一同去市区,一家一家书店去调剂,终于把这些书运回松江。

第二天早晨,朱婉英又赶在学生上课前,把书送到了已等候在学校门口的17位学生手里。为了17位学生,她花了一个晚上又一个早上的时间,尽管很辛苦,但是却赢得了读者对书店的信任。



## 红花文殊兰优雅绽放辰山植物园

本报讯(记者 王颖斐)鳞茎中,自然地撑起了大型的伞形花序……上海辰山植物园珍奇植物馆内,红花文殊兰优雅绽放,让人不自觉地在其面前驻足观赏。

红花文殊兰是百余种文殊兰中最美的品种,丝丝条条的花蕊,散发

着愉悦的淡淡香气,大方质朴,极富灵气。其植株高60~100厘米,叶片为大型宽带状,叶色翠绿。花葶自鳞茎中抽出,顶生伞形花序,每花序有小花20余朵;花被筒暗紫色,花瓣5枚(见上图)。据介绍,红花文殊兰为石蒜科文殊兰属多年生常绿草本植

物,原产印度尼西亚,是文殊兰和锡兰文殊兰的天然杂交品种,因此花朵染上了锡兰文殊兰的红色。

据传,文殊兰是佛前的供奉之花,代表着虔诚的信念,是佛教“五树六花”的六花之一。

(图片由辰山植物园提供)

## 住房设计要出新思路

□穆紫

外地有家房产公司不久前推出一批按需定制的期房,公开亮出一个多月,就已引来近200名购房者预约登记。据说不少客户对这一量身定制的设计楼盘很感兴趣,都说尽管户型不大,但很紧凑,又能遂心愿,经济实惠,因此,电话问询也接连不断。

随着人们生活水平的提高,有人希

望有个书房,有人想辟出个琴室、健身房,有人想有个阳光屋养养花草。于是不得不将房子来个“伤筋动骨”全装修,如此折腾,既劳民伤财,也使好端端的楼宇潜伏隐患。这家房产公司推出“按需定制房”,可根据客户的需求,提供房型或图纸供客户选择,也可根据客户需要进行修改,从而遂了客户自己设计未来“家”的心愿,为客户更经济实用又人性化的分割住房,尽可能做到尽善尽美。

类似这样“按需定制房”的出现

和走俏,从一个侧面也反映了房地产市场要走出徘徊不前的低谷,除了在价格上要有所“松动”,不死咬“一口价”不放外,关键还需要洞察客户的消费心理,毕竟“工薪阶层”省吃俭用买下一套房子是一辈子的大事,房产商得设身处地站在客户的角度,拿出几招迎合这种心态的“亲民”举措,来博得客户的青睐。

