

十一长假 抽出来买一平米房子的钱去旅游

本刊 综合

攒钱买房还是旅游

传统观念中,大多数的人都会在有房有车且有了一定的经济基础之后,才会到去度假或旅行。但在,部分城市的房价动辄每平方米近万元,房子已经成为部分白领的一个遥不可及的梦。在买房暂时无望的同时,如何给自己一个新的梦呢?

近来,某旅行社为推广境外游,推出了一个煞费苦心的广告。这个完整广告词如:只要半个平方米的价格,日韩新马泰都能玩一圈;一两个平方米的价格,欧美列国也玩

回来了;一步只好策划去埃及南非这些更为神奇的地方……几年来,全世界你都玩遍,还没花完一个厨房的价钱,但是那时候你的世界观都已经变了,生活在于经历,而不在于平方米;富裕在于感悟,而不在于别墅。一个平方米,就能换回来一个梦。这个广告词一经推出,便深深打动了那些深受高房价所迫的白领。他们纷纷将其改作MSN的签名,同时这一段子也在网络上纷纷流传。

在某高校工作才一年多的孙小姐告诉笔者,以前真不舍得花这么多钱出门旅游,可看了“一平方米旅游”的帖子,觉得很有道理,打算近期花半平方米的钱到外边去玩玩,“反正买房差的也不只这半平方米的钱”。

如今,“一平米旅行”的概念则不只停留在网络上的嬉笑,而被不少白领践行。“如何来衡量我们的生活?住多大的房子,开什么样的豪车?还是我走过多少路,看过多少风景,有过多少体验和感悟?”一家孕婴商店的梁生夫妇告诉笔者,今年已经做了两次国外深度游,“很多人往往幻等到某一天家财万贯之后,要如何如何,譬如买多大的房子啊,去周游世界啊。但其实所有的梦都应该建立在可以实的基础上。对于大多数普通上班族而言,可能实的就是买一个小小的蜗居,然后背负大量的贷款。如果一定要买了大房子,没有债务的情况才能出境旅游的话,那可能还要等待一二十年。但一二十年后,你还会

着到处玩吗?

这是有关生活方式的选择题

采访中,笔者发,宁夫妇的工资不高,却能如此潇洒的生活,主要在于他俩都能接受不买房子。宁说:他和妻子都不喜欢生活有太大的压力,“我们在和父母住在一起,虽然两家人合起来也能出个首付,但这样一来,还贷款就要花掉我俩至少一个人的工资,然后两家父母都要赞助我们平常的生活费用,生活肯定很紧张,不要说国外旅行了,大概以后孩子都养不起,这又何苦?”

而“一平方米旅游”的概念之所以兴起,这些受访者表示,一个是城

市人的多元费文化,年轻人普遍认同这样花钱去旅游的生活方式,另一方面也是给自己的生活一个梦。有的网友表示,“靠我自己的能力,绝对不可能买得起房;这么多年了,我都没有谈过男朋友,我的生活中总有点寄托吧,去一个异国旅行,就是一个可以实现的梦!”

对此,社会学专家表示,“一平方米旅游”这一概念的出代表了多元化的旅游理念,特别是刚刚毕业或者参加工作不久的年轻人更热衷于反传统而行。旅行社出新招,奇招也是迎合这部分人群的需求。只要是推出的卖点能吸引到游客就证明其有效性。“一平方米旅游”也暗合了认为房价过高,但对旅游支出又非常认可的年轻人心理。

双节疯狂抢 特惠总动员 红星美凯龙2012国庆假期带你“玩大的”!

你的爱家装扮好了吗?想省钱置家,安心置家?就来济宁红星美凯龙!红星美凯龙2012年度巨献——“双节疯狂抢 特惠总动员”大型国庆促销活动就要开始了!百MALL同庆,史无前例,济宁商场300多个品牌一起奏响2012年度最强音。活动贯穿整个假期,活动时间为9月30日至10月7日,一半家具不花钱,全场超低折扣,百台液晶电视疯狂抽,100%中奖刮刮乐,新婚有礼 您来还有礼,让您买的实惠又过瘾,快来一起看看精彩

的活动内容吧!

一半家具不花钱 置家总动员

省钱,省钱,省钱!省钱就是王道!这也是您的心声吗?如何省钱最实在?红星美凯龙2012年度国庆促销主打实惠牌,让利消费者。活动期间,顾客在最低成交价基础上再享受商场提供的置家诚信补贴高达10%的家居现金券,实惠不容错过,仅此八天!我们来一起算一笔账,王先生和妻子计划于国庆黄金周采购床、床垫及沙

发等产品,参加此次买赠的活动即可在花费1万元床及床垫之后,买沙发时当即减少1万*10%等于1千元的现金支出!1万元的沙发只需交付9千元即可,买1万省1千,还可以参加抽奖拿液晶彩电!

全场超低折扣 秒杀大放送

秒杀价499元的申鹭达花洒、秒杀价1800元的玛玛卫浴浴室柜,秒杀价3980元的恩柏沙发、秒杀价3980元的喜临门皮床+床垫、秒杀价3999元的童话森林实木床+床头柜……

家具建材全国大促仅此一次,劲爆促销超乎您的想象!

100台液晶电视疯狂抽

国庆乐翻天,欢乐购物怎少的了抽奖?活动期间,在红星美凯龙购物交款满2000元即可参加国庆乐翻天的终极大抽奖,满4000元获赠抽奖券两张,多买多赠上不封顶,100台液晶电视您来拿!那么刚才的王先生实际交款如果为1.9万元的话,王先生将会额外获得最多(1.9万+1千)÷2000=10次的中奖机会,红星美凯龙在此先祝您好运气了。

抽奖时间为:10月7日下午18:00,敬请期待!

100%中奖 刮刮乐赢金条

此次国庆,商场将让您体验拥有3次中奖机会并能100%中奖的超值感受,在红星美凯龙购物交款满2000元除了可以参加买赠、抽奖以外还可参加100%中奖刮刮乐活动,满4000元获赠刮刮卡两张,同样是多买多赠上不封顶,金条、银砖、健身卡、电饭锅、记忆枕等大奖任您刮,还有即刮即得福利彩票,最高可得3万现金大奖;可谓真正的实惠到家,

心动不如行动噢。

国庆八天乐 惊喜享不停

用心生活,用心爱家。精彩纷呈了吗?以上内容还远远不够!国庆期间每天都有实力商家主题促销活动上演,家适美居、世友地板、TATA木门、卡路福软床、爱家联盟等为您独奏!同时红星美凯龙全国总计十大城市网上联动,届时将有好玩的游戏等着您!游戏体验家居,通关赢取好礼,让您国庆购物好玩hold不住!另有一线家居品牌秋冬新品双节首发,惊喜享不停!(伊宁)

◎资讯

泰山方特做足准备迎国庆高速免费旅游契机

2012年中秋、国庆双节,国内首次实施节假日小客车上高速公路免费通行政策,小型车辆将首次被免除高速公路通行费,“节日福利”无疑让有车一族心动不已,大大降低假期自驾游的成本,黄金周出游人数必将出现井喷。

据悉,方特为迎接此次国庆旅游高峰,加强了餐饮、卫生等相关基础设施的完善,提

升了景区软环境和服务接待能力。“自驾游是旅游的发展趋势,尤其今年国庆高速免费,参与的人会越来越多。我们对自驾游出游人群非常重视。”泰山方特营销中心主任周斌告诉笔者,中秋国庆双节期间泰山方特将开放两个大型停车场,可容纳2000余车辆同时停放。

为保证节日期间的服务

质量,泰山方特对服务岗位的员工统一进行了节前强化培训,主要进行了服务技能和服务礼仪的相关职业技能培训;同时针对方特游乐项目的高科技性强化了员工对相关知识的学习,使每个员工都成为景区熟练的导游,更好的为游客讲解和服务。园区的餐厅在保证食品足量供应的同时严把质量关,让游客都能吃到新

鲜、放心的食品。同时,开通了网上订票系统,减少了节日期间游客购票排队等候的时间;更值得一提的是景区自开业来一直出售的专用雨衣现在也免费为游客提供,而且逢方特魔法节各种精彩近景魔术及魔法秀让游客大呼过瘾,相信泰山方特今年双节定会引来玩游客不虚此行!

(方特)

创新营销 效果显著 赤山景区提前进入黄金周

9月22日,赤山景区迎来了一批特殊的客人,2200名烟台市登山协会会员走进赤山。据悉,此次烟台市登山运动协会共组织了近4000人,分3批到赤山景区游览,这是今年烟台市登山运动协会组织的规模最大的一次会员活动,也是赤山景区今年接待的单人人数最多的团队。

“最长黄金周”即将到来,相关部门推出重大节假日免收小型客车通行费的新举措,对此,赤山景区推出针对省内各地,尤其是青岛以西地区,以及京津冀、长三角等周边游客需要,精心设计了5条自驾游线路:“蓝色半岛·寻山梦海浪漫之旅”自驾三日游、“好客山东·渔家乐体验之旅”自驾三日游、

“幸福威海·文化休闲之旅”自驾三日游、“好运荣成·海滨休闲之旅”自驾三日游、“逍遥赤山·耕海牧渔体验之旅”自驾二日游。为配合线路设计,赤山景区特别制作了《赤山旅游休闲导览图》,标注了自驾游线路以及旅游服务信息。

国庆期间,赤山风景区还为广大游客朋友准备了富有胶

东特色的“民俗大餐”,以渔家民俗为主的各地地道民俗表演将轮番上演,9月28日至10月5日期间,赤山法院将启建第八届水陆大斋法会,与民众共同祈福,喜结善缘。在祈福与游玩之余,游客们还可拍摄美景,编撰美文参加赤山景区的游记、攻略或美图评选,将有机会获得2000元现金大奖。(赤山)

定义无霜冰箱五大标准

——海尔引领全球步入无霜3.0时代

近日,海尔全球首发无尾厨电揭开了未来无尾厨房的序幕,引领全球厨电步入“无尾时代”。凭借全球领先的技术与产品创新能力,海尔集团在行业率先推出无霜三门冰箱、六门冰箱等无霜产品,不仅定义了无霜冰箱五大标准,还在全球掀起一股无霜风潮,领航全球冰箱迈向“无霜3.0时代”。

在全球冰箱的“无霜化”进程

中,零结霜、低噪音、高能效成为无霜冰箱必备的产品特质,同时也是划分无霜冰箱发展阶段的三大基本要素。就目前市场上的无霜冰箱而言,只有实现高能效、静音、无霜保鲜的海尔无霜冰箱真正进入了无霜3.0时代,满足了消费者对无霜冰箱综合价值体验的需求。海尔整合全球顶级研发资源进行技术创新,在节能技术、风冷技术、保鲜技术等多个

层面实现重大突破,最终实现冰箱无霜保鲜、节能、静音全方位升级,成为行业唯一进入无霜3.0时代的品牌。

笔者走访卖场了解到,目前海尔集团已经推出两门、三门、对开门、六门等全系列无霜冰箱产品,满足了不同消费者对高品质无霜生活的需求,受到消费者一致欢迎。据中怡康发布的最新统计数据显示,在无霜冰箱等领先

产品的带动下,海尔冰箱一直稳居市场第一,其市场领导者地位凸显无疑。目前,海尔在中国、亚洲、欧洲、美洲、澳洲建立了五大研发中心,成为全球整合技术资源最迅速的企业。在全球完善的创新体系和领先创新能力支撑下,海尔不仅开启了全新无霜3.0时代,还是全球首个将用户拓展至太空的企业,主导了全球冰箱发展格局。(海尔)

海信电器荣登“中国节能产品企业领袖榜”榜首

9月24日,由中国标准化研究院组织评选的“2012年中国节能产品企业领袖榜”在京发布。海信电器(600060)凭借对绿色节能技术的持续创新、对节能产品的推广普及以及对产业升级所做出的突出贡献,被评为“2012年中国高效节能产品企业领袖榜”平板电视类第一名;同时,海信LED58XT880G3D等八款节能平板电视(LED26K310J、LED24K310、LED23K310J、LED32K300、LED32H310、

LED55K310X3D、LED58XT880G3D、LED42K310X3D)入选“2012年中国节能产品排行榜”。

海信电器营销公司副总经理胡剑涌介绍,海信是中国最早从事电视机节能技术研发的企业,早在10多年前,海信就展开了绿色节能技术创新,在产品“绿色设计”、“绿色制造”、“废旧回收”以及企业“全员绿色行动”等方面走在全行业的前列,形成了完善的管理体系,把绿色制造、节能降耗的理念

贯彻到产品开发、生产、销售的全过程

海信通过对LED背光源技术、背光分区控光技术、光感变频技术、动态亮度控制技术、节能模块设计技术、高效模组技术、电源转换技术等方面取得的技术突破,有效降低了平板电视的待机和整机运行功耗;2007年海信全面参与平板电视能效标准的制定,2010年海信发布了旨在引领产业绿色发展方向的《海信绿色发展纲要》。目前,海信已经在平板电视绿

色节能领域拥有了600多项专利,位列行业前茅,绿色节能技术的不断创新和推广,已成为海信稳健快速发展的不竭动力之一。由于海信电器在节能和智能领域的双重优势,在市场上也赢得了主动权。从中怡康统计的数据来看,今年1-8月份,海信液晶电视的零售量和零售额占有率分别达到16.58%和15.85%,在中国平板电视市场上一路领先,至此,海信已经连续9年高居中国平板电视市场的第一位。(张效良)



早教是与非之再谈早教

早教=上早教班

大多数人对早教都有一个定义的理解。“你家孩子上早教了吗?”或者“早教到底学了什么呢?”这些讨论。反映家长对早教的误解只是把早教等同于上课,或者是早教机构实施的教育行为。

实际上,不上课,不去早教班,父母同样在对孩子进行教育,我们把0-6岁阶段的教育和成长,称之为早教,这个“早”应该理解为特点(特定)的年龄阶段,早教不仅仅是机构做的是事情,更是父母不能推卸的责任。

早教是什么?

早教的根本目的是通过开发孩子的潜能,让孩子的大脑发育的更好,进而让孩子成长的更好,重点在体验和沟通,举个例子,10个月的宝宝正在语言发育,他“依依呀呀”地指着一个东西,你直接递给他“给”,还是耐心的跟他交流,“宝宝是要这个杯子吗”,这两种沟通方式产生的结果是有根本的区别,有没有更好的进行早教的区分,简单说就在你递给他杯子的同时,跟他沟通传递了什么信息,早教其实没有那么复杂,就在你与孩子生活的点点滴滴中,所有说,做父母是需要

学的,你得了解孩子,了解各阶段的发育要求,怎样建立良好的沟通。

早教=智力开发?

智力开发只是早教的一个单元,我们都知道EQ和IQ,你望孩子聪明,学习能力强,但是创造力、社交能力、性格,也是非常重要的,对0-3岁的孩子,谈不上具体的学什么技能,他们更多的是感知和积累,所以把早教简单的理解为智力开发,并且智力开发的程度来衡量早教是不是成功是一个误区。

早期教育=知识教育?

智力开发通常会跟知识的量化联系起来,比如,你家小朋友会认多少个字啊,她会背多少首诗啊,其实早期教育,也就是潜能开发和知识教育是两个根本不同的领域。

早期教育阶段根本不是知识教育的阶段,我们称之为潜能开发,0-3岁孩子的大脑构建非常快,大脑在持续发育的过程中,这个阶段的孩子可塑性非常强,通过一些游,一些体验,一些适合孩子年龄的活动的方式,帮助孩子更好的构建他们的大脑,这是早教的目的,建构好大脑才有更好的知识学的的能力。

金宝贝 GYMBOREE 早教专家 全球同步 0-5岁宝宝早教课堂

金宝贝国际早教济宁中心

免费早教咨询电话: 0537-2116111

地址: 济宁市太白中路17号运河城3F

选择好品牌 就是让人放心

好品牌就是让人放心 选择金宝贝不需要理由 我的孩子在金宝贝上课

本栏目自由金宝贝国际早教济宁运河城中心协办