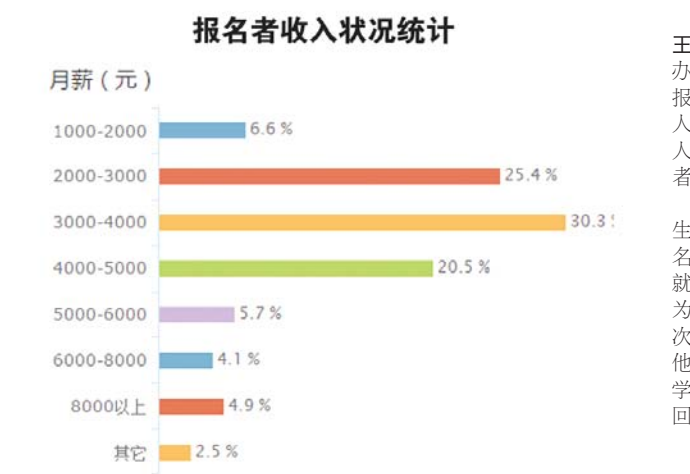


本报三月三相亲会微信报名受欢迎,三天150多人填表

七成寻缘者月薪三千元以上



两“宅女”一起报名想脱单互相当伴娘

本报泰安3月15日讯(记者 王世腾) 15日,泰城某企业的两名同事姐妹一块报名相亲会,两姐妹平时都在单位和家之间两点一线转,不怎么接触人,希望能通过相亲会,一块告别单身。

15日,在泰城某企业工作的任女士和苏女士一块到本报编辑部报名相亲会。“去年家里还不急呢,今年家里急起来,非得让来报名。”任女士说,她25岁,早8点半上班,下午5点半下班,周六和周日休息不上班。平常喜欢唱歌,逛街。“单位虽然是男多女少,但是男的大都有了对象或者已经结婚,内部消化不了,只能参加相亲会寻找另一半。”苏女士说,去年她俩也参加过单位组织的相亲会,也去相过亲但是也没碰到合适的。

“有一次去相亲,发现相亲的对象是我的微信好友,但是因为没聊的来,最后就没再谈。”任女士说,她想找个年龄最小和她同岁,最大不超过30岁的男士。身高1米73以上,企事业单位正式职工,要有婚房。

“平常单位和家两点一线,不怎么接触人。”苏女士说,她俩平时其中一人要去相亲时,都会一块参加,相互出谋划策。“我俩曾经遇到一个男的,相约在肯德基见面,但是那男的光在那聊天,也不点喝的,最后聊了没几句,我俩就走了。”任女士说,她认为在相亲的过程中,男士应该更绅士一些,给女士留点好的印象。“希望我俩今年都能告别单身,到时候我给她当伴娘。”任女士说。

报名小贴士

4月24日至26日,本报联合南湖丽景将继续在南湖公园举办三月三相亲会,相亲会已经开始报名,报名不收取任何费用。与以往不同,本次相亲会新增加微信报名的方式,市民通过微信关注齐鲁晚报《今日泰山》微信公众号(微信号:qlwbjrts)或扫描二维码,进入今日泰山微信页面,点击微信页面下方“读者服务”找到“相亲会报名”点击进入,按照要求操作即可。

此外,市民还可到本报编辑部进行报名,报名时,市民需出示本人身份证。父母给孩子报名的,需出示孩子的身份

本报泰安3月15日讯(记者 王世腾) 本报联合南湖丽景举办的三月三相亲会自13日接受报名以来,三天时间已有150多人报名。其中男性占6成,有一半人要求对方有婚房,约二成报名者要求对方有车。

14日,恰逢周末,市民刘先生一大早就来到本报编辑部报名相亲会。“去年七夕相亲会我就参加了,谈了一个女朋友,因为她父母不同意而告终。希望这次相亲能结束单身。”刘先生说,他是一名工程师,今年28岁,大学毕业,留在北京工作,去年回到泰安工作。“和我一块长大

的同学朋友差不多都结婚生子了,看到他们成双人对很是羡慕。”刘先生说。

13日,本报联合南湖丽景举办的三月三相亲会接受报名以来,3天时间已有150多名报名者。其中,报名的男性相亲者共有90人,有公务员、工程师、大学教授、个体公司经营业主、企业经理职工、淘宝店主、厨师等。在男性报名者中,出生在80年代的人占到80%。“以前觉得自己年龄小,都没把找对象当回事,现在有点着急了。”28岁的张先生说,同事亲戚都给他介绍过对象,一开始,张先生比较抵触,明着答应去相亲,私

下里也没上心了解。现在张先生真把这件事儿放在了心上,“以前我还要求对方是独生女呢,现在条件都放宽了,不是独生女也行。”张先生说。

3天报名中,女性有60多人。年龄多在22岁到32岁之间,26岁、27岁、28岁这三个年龄段人数最多。“前几年是我挑别人,现在是人家挑我。”28岁的李女士说,像她这个年纪,家里催得厉害。“从去年开始,相亲就没断过,整天被朋友亲戚催,现在自己也着急了。”李女士说。

证或复印件。如想在相亲卡放照片可提供5寸或7寸个人靓照1张(电子版最好)。如亲友代报名,则需提供报名者所有信息和代报名者身份证。

即日起,单身男女均可报名,报名人数不限。欢迎企事业单位集体报名。报名咨询电话0538—6982106。报名地点:泰安市望岳路中七里服务中心4楼,齐鲁晚报·今日泰山编辑部。

目前,不少报名者报名时不好意思交照片,个人信息也写得比较简单。在此提示报名者,务必详细填写资料并提供照片,本报将在“三月三”相亲会现场搭建“相亲走廊”,

把相亲市民的信息和照片做成信息卡,单身男女可通过逛长廊的方式查阅信息。此外,相亲者的信息卡上,还将加入微信二维码部分。相亲者自己生成二维码,年轻男女在现场通过刷二维码获得对方的更多信息。

美女模特也有小苦恼想找个一米八的高个男生

本报泰安3月15日讯(记者 王世腾) “我身高1米7,想找个1米8以上的男生。”15日,老家在新泰,目前在泰城工作,1990年出生的瑶瑶报名本报相亲会。

瑶瑶是个高个子女生,上大学期间是学校校学生会的文艺部长,当过模特,参加过很多大型活动,性格活泼外向。但她也有自己的小苦恼,因为个子高,再穿上高跟鞋,让很多男生都望而却步。瑶瑶说,她也有高个子情

结,希望找一个一米八以上的男生。

“大学毕业后,我就回泰城工作生活,以后就想留在泰安了。”瑶瑶说,平时交际面比较窄,想在相亲会上碰碰运气。平常喜欢音乐、旅游、爬山等活动。“在今天填报表的时候,我又仔细想了想,要是真的合眼缘,身高一米七六以上的也可以接受。”瑶瑶说。



想报名扫这里

安利:全程体验锁定终端顾客

2015年,中国消费者协会将3·15年度主题确定为“携手共治 畅享消费”。近年来,由于生活水平的普遍提高,人们对于消费的需求,也从安全性和品质逐渐上升为由优质品质、个性化服务等带来的综合体验。作为具有体验内在基因的直销行业巨头安利,近日推出体验战略,全面整合优质产品和直销员服务资源,力图以全程优质体验锁定终端顾客。

安利大中华总裁颜志荣表示,直销模式的优势在于可以和顾客建立可持续的强关系,推动重复消费,而全程优质体验所带来的口碑,恰恰是培养忠实顾客、推动重复消费的关键。国际调查公司AC Nielsen的调查显示,安利产品美誉度为94%,安利纽崔莱的市场渗透率排名第一,安利雅姿在中国高档面部护肤品市场份额也排名第一。

安全体验: 产品全程可追溯
在安利(中国)广州生产基地,供应

商、包装材料、半成品、成品等检验环节,恰恰是覆盖了产前预防、产中检测和产后跟踪的全生产链质量控制。所有原材料供应商,都要接受安利供应商管理小组频繁而严格的现场审核和绩效评估。产品生产过程中,质检人员会对产品进行严格取样测试,并为产品标贴类似“电子身份证”的二维码,实现产品全程可追溯。

2005年,安利(中国)质量保证实验室在直销业内首家获得中国合格评定国家认可委员会(CNAS)颁发的证书,成为国家认可实验室。质保实验室每年对约1000种原料、1200种包装材料、230种产品进行共计约2000项质量指标的检测工作,年平均测试达60余万次。在安利中国物流中心,对温度敏感的各种物料和成品储存在恒温恒湿的空调仓内,仓内温度常年保持在22-24摄氏度;定期清洗库房,配有专门的洗涤设备和人员,确保整个环境无尘;质检部门常驻物流中心,从产品的存储、管理,到人员全方位进行监控把关。

品质体验: 从种子到成品天然有机

目前,安利生产所需的原材料44.42%依靠进口。为了从源头上确保纽崔莱原材料的品质与供应,纽崔莱逐渐形成了“纵横结合”的质量控制系统。在纵向一体化方面,纽崔莱依托自有有机农场,开展“从种子到成品”的全程质量管控。为了满足消费者对高品质产品不断增长的需求,纽崔莱还逐步借助经过严格认证的非自有农场种植部分原料。

安利一直注重对土壤的养护,不使用化学肥料,而使用腐化植物、粪肥、有机物混合而成的天然肥料滋养土壤;引进品种优良的蚯蚓疏松土壤;增加土壤的保水能力和含氧量;使用“生物防治法”,在田间地头投放瓢虫等益虫控制害虫;通过轮作、人工除草、适当的土壤营养平衡及间种来控制杂草;利用来自地底岩层的纯净水源灌溉农田;在植物最具营养价值的时节,收取最具营养的部分。正



安利质检工作人员正在进行检测。

是这种与自然和谐相处的生产理念,使得安利纽崔莱成为世界上较早建立起有机耕种的农业生产体系之一。

服务体验: 售前售中售后环环相扣

直销模式最大的魅力之一在于可以给消费者提供完全定制个性化服务。安利的个性化营销服务,是售前售中售后环环相扣的有机体。为了确保消费者在全国各地店铺享受到标准化和无瑕疵服务,安利在顾客服务、收银、店铺库房发货等方面制定了严格、规范的操作流程。同时,还与AC尼尔森合作,展开“神秘顾客”店铺服务质量调查。依托店铺服务的

同时,安利还不断延伸服务触角,已在全国649个城市推出复合家居送货服务,使消费者足不出户,即可通过易联网、语音电话、传真等方式下单购货,坐等产品上门。

在安利(中国)客服中心,180条电话服务线路提供人工接听及全天24小时自助语音查询,并提供定制化手机短信发送、语音留言、VIP智能排队等人性化服务。除了客服热线的情感交流,来自安利(中国)多个部门的高层领导还组成“顾客之声委员会”,定期针对具有普遍性的客户需求和反馈,从战略的角度来寻求解决方案,以回应顾客对公司的关爱。