



外卖小哥用中英双语发送餐短信

网友:我真要失业了

狮子座流星:有网友表示,前段时间在武汉碰到一位外卖小哥用中英双语发信息和顾客沟通。此举经网络传播后令不少网友纷纷点赞,觉得十分励志。据了解,这位外卖小哥叫张何财,22岁,目前是长江大学大四学生,平时是兼职送外卖。与其他外卖小哥不同的是,他的送餐短信都是中英文双语的。他说,自己曾接到不少外国人订单,于是萌生了双语送餐的想法。现在他所在团队很多人都开始尝试这个方法。有网友表示,连送餐小哥都会中英文双语,看来我真的要失业了。工友圈的各位,你是如何看待这件事的呢?

3小时前

小叮当:送外卖都要有语言技能,小哥厉害了!
MIU:这就是新时代人才,不管在什么岗位,都求新求突破。
皮皮酱:叫快餐的人收到短信也能学个英语,不错啊。
楚格:行行出状元。
柠檬鱼:天哪,英语不好的我难道要失业了吗?...
囧哥:励志,每一行只要用心干都能干好。
文卫鹏:自惭形秽,好好学习去。
玻璃密码:不要觉得餐饮行业辛苦,现在肯吃苦的人一大把呢,而且大学学历的也越来越多,千万别落于人后了哦。
马特:多会一门技术总是不吃亏的嘛。
Susan:喜欢看这种新闻,可以激励自己,让人能看到希望。
鸡毛换糖:哈哈,没有两把刷子都不敢送外卖了。
兔子:证明时代在进步,人的思想也在进步,跟国际接轨。
坐看云起:服务行业,有服务意识,会为不同客户群体着想,赞。
风:相信这样的人,不管从事什么行业,都能做好。
哈鲁:大学生出来做兼职,肯靠自己努力赚钱,很棒!送外卖还能创新,更棒!
千山鸟飞林:文化自信,社会需要的是这样的网红。



圈内主持人:吴晓静

话题征集邮箱:226711377@qq.com

让职工快乐健康每一天



连日来,浙江新光物业服务有限公司分批对1000多名职工开展免费体检活动,并为每个员工建立了体检档案。每年为职工进行康体检,旨在完善职工福利保障,确保职工身体健康、工作快乐。

通讯员安大志 记者周金友 摄影报道

温州银行股份有限公司信贷资产债权转让招标公告

六、其他事项

- 为力求规范、公平,本次资产包将转让的基准日设定为2017年10月24日。即受让方与转让方签订正式合同后,全部转让信贷资产从2017年10月24日后的现金等收入全部归受让方所有。
- 债权转让所涉及到的费用以及我行已就该转让债权垫付的诉讼费、执行费等相关司法费用由受让方承担。
- 若受让方有因主观因素放弃或恶意抬高中标价格后再放弃的行为,今后我行在信贷资产转让业务上将不与其合作。
- 本公告不构成转让上述信贷资产的要约或承诺。
- 本招标文件的解释权属招标单位。

联系人:张先生

电话:0577-88593300

温州银行股份有限公司
2017年10月27日

让“美丽秘籍”越传越远

党的十九大代表周明媚要做顾客最贴心的“美丽顾问”

记者王海霞 通讯员张晓燕报道 “你穿上她挑选的衣服,立刻会感觉自己光彩照人。”

“明明是第一次见面,她挑选的衣服件件符合我的身材、肤色、购买能力和消费需求。”

这位似乎具有“特殊能力”的营业员就是党的十九大代表、全国劳模、杭州解百商贸集团有限公司营运部助理、周明媚工作室负责人周明媚。这段时间,周明媚作为党的十九大代表在北京开大会,微信群的朋友们纷纷为她点赞。

她是解百商贸一块响当当的“金字招牌”。多年来,凭借过硬的专业知识、搭配技巧等业务素养,周明媚赢得了许多顾客的信任。2008年周明媚开辟了女装工作室,她自学美学、色彩学、心理学等理论知识,为顾客提供一对一的专

享服务,还建立了专门的客户资料库。自成立以来,工作室共计接待至尊客户5500余人,成交服装18050余件,销售额达到3858万元,建立顾客档案6098份。她总结出“二四全程服务操作法”,被省财贸工会命名为“品牌服务操作法”,并在全省推广运用。

入党14载,周明媚孜孜以求的就是在平凡的岗位上将服务做到极致。“我很热爱这份将‘美’带给他人的职业。但光是服务还不够。还要创新。”周明媚说,十九大报告中20多处提到创新,这说明现在创新已经被提到了一个很重要的地位,她的工作室也将在“服务+创新”“服务+传承”“服务+互联网”方面做更多的尝试。比如“服务+互联网”,周明媚工作室利用互联网和人工智能等新技术,采用了O2O模式,致力于给顾客提

供足不出户的“一站式服务”。“要从极致的产品设计感、极高的性价比、极好的购物体验来赢得消费者。”周明媚说,现在40%的成交量来自于线上。

周明媚还深知“服务+传承”对企业和行业发展的至关重要性。她依托工作室,做好传帮带,把多年的服务销售经验,特别是创新理念、创新举措,毫无保留地传授给更多的人。除了对公司本部职工组织多轮服务培训,她还带队携“徒弟”等优秀职工赴义乌、兰溪分店进行传统送宝;除了面对地面传帮带,她还建立起“微信群”分享工作经验和服务心得。近年来,周明媚先后开展了300多次技能培训,带了60多名来自全国零售行业的徒弟。尤其是最近两个月,她开展了20多场有关热爱、奉献、

UCZUG/



创新的分享课,以自己的“不忘初心”感染了一群爱岗敬业、积极进取的商贸人。

“我的工作就是做顾客最贴心的美丽顾问,我会将多年总结的服务销售经验传授给更多的营业员们,让‘美丽秘籍’越传越远、越传越广。”在周明媚看来,十九大报告提到的“要弘扬劳模精神和工匠精神,营造劳动光荣的社会风尚和精益求精的敬业风气”无疑为今后的工作指明了方向。

35载,为戏痴狂

——越剧演员王莲琴和她的戏曲人生



记者阮向民报道 把自己的照片设置为手机桌面,给人的第一感觉大致就是两个字:自恋。不过,手机的主人说,你想多了。“照片是在我家的新房拍的,我把这照片设置为桌面,只是为了哄哄自己,一看到手机,就感觉天天和家在一起。”

手机的主人叫王莲琴,一位越剧演员。2014年,她和丈夫倾其积蓄,在嵊州城区买了一套90平方米

的新居,新家装修算不上奢华,但足够温馨。只不过她长年在外演出,乔迁3年多来,掰着手指算,在新家待的日子加起来也就两个月。于是,她养成了一个习惯,想家的时候就看看手机。王莲琴的手机图库里,几乎都是她和新居的“合影”。

唱戏,演出,注定要抛家离舍,注定要客走他乡。到了知天命的年纪,王莲琴依然无悔当初的选择。“不光是为了生计,也是为了圆

一个从小追随的梦想。”从初中毕业义无反顾入了越剧表演这一行起,35载,她为戏痴狂。

两次逃学后的约法三章

在嵊州长大的女孩子,多多少少会哼上几段越剧。哼着哼着,她就入了迷。一个梦想在王莲琴心里悄悄萌芽了。

上初一时,王莲琴的一个堂姐进了剧团科班,当时心里就像被猫爪子挠了一般。她逃学了,跑到剧团偷偷学戏。结果没几天,被家里发现,父亲生拉硬扯地把她带回了学校。到了第二年,她故伎重演,再一次溜出学校,也再一次被父亲“请”了回去。

王莲琴的父亲是个地地道道的农民,但也是个越剧爱好者,放下锄头,能拉得一手好琴,而且还能自己动手制作胡琴,就连给女儿起名,也带着一个琴字。这一次,父亲不再简单粗暴地训斥,他决定好好和女儿谈谈了。

知女莫如父。父亲知道女儿性格倔强,想阻止她学戏怕是难了,但他又深知戏曲之路的艰难,所以必须给女儿立下规矩。就这样父女俩约法三章:第一,同意女儿学戏,但必须先完成初中学业,不再逃课;第二,既然选择了这条路,就好好学戏,不要让自己后悔,也不要给家里丢脸;第三,要作风正派,不能投机取巧,不能走歪门邪道。王莲琴点头得像鸡啄米似的一概应允。

这难题就是这一堆的釉彩。王莲琴一化妆,皮肤就出现强烈的过敏,常规的敷敏方案对于她来说根本不管用。这可咋整?倔强的女孩也没辙了。

看了西医看中医,服了正方服偏方。至今,王莲琴都不知道是哪味药最终治了她的过敏症,但这都不重要了,重要的是她可以登台了,无论是林妹妹,还是穆桂英,无论是花旦、彩旦,还是花武旦,她都得心应手。

迟到的童子功练就花武旦

初中毕业,王莲琴如愿进入了当地剧团科班。16岁,在父母眼里还是个孩子,可对于越剧演员来说,却已经错过了练童子功的最佳年龄。演好一个花旦,唱腔和功夫缺一不可,不仅能在台上还原轻云出岫的林妹妹,还得展现飒爽英姿的穆桂英。这让王莲琴始料不及,引以为傲的一副好嗓子,原来并不是一切。

要花枪,翻跟斗,这些本来都是戏里看到的场景,如今需要自己一招一式地练习,王莲琴开始觉得戏曲这条路,并没有想象中那么顺畅。

每天天没亮就起床练嗓子、学功夫,王莲琴挺下来了。科班学员中,王莲琴同样都是第一。学什么像什么,这让老师倍感欣慰,王莲琴离上台越来越近了。然而,一个意想不到的难题横亘在她的面前,让她和老师一起筹莫展。

这难题就是这一堆的釉彩。王莲琴一化妆,皮肤就出现强烈的过敏,常规的敷敏方案对于她来说根本不管用。这可咋整?倔强的女孩也没辙了。

看了西医看中医,服了正方服偏方。至今,王莲琴都不知道是哪味药最终治了她的过敏症,但这都不重要了,重要的是她可以登台了,无论是林妹妹,还是穆桂英,无论是花旦、彩旦,还是花武旦,她都得心应手。

台前幕后的心语心愿

尽管是天赋不俗,尽管也足够用功,但王莲琴的从艺生涯却并非是一路坦途。剧团间的竞争,最终的结果是从“等观众”演变为“找观众”,王莲琴和她的剧团开始走出户外,寻找自己的立足空间。

浙江的近百个县市,王莲琴走了个遍,而在家的日子,却越来越少。女人都恋家,王莲琴何尝不是,但她一直不敢忘记当初和父亲的约法三章,自己选择的路,必须一步一步走下去。

这两年,王莲琴除了上台演戏,还承担了许多幕后的任务,为剧团创作新戏。“越剧不能总是讲述才子佳人的故事,也应该传递更有意义的正能量。”王莲琴开始有些后悔当初为学戏荒废了学业。

梁红玉、樊梨花,这些巾帼英雄的折子戏,是王莲琴最喜欢的创作素材。恪守“糟糠之妻不下堂”的宋弘更给了她创作的欲望。王莲琴说,“现在很多年轻人对于婚姻太轻率,缺乏责任感,希望通过这部戏,让大家珍惜家庭,珍惜身边人。”这是她想传递给观众的心语心愿。在她的朋友圈里,都是舞文弄墨的学问人。写了新歌,第一时间让他们挑挑毛病。王莲琴说,跟他们在一起,总觉得自己缺了点什么;但她的朋友却说,比我们都多了一份执着。

演戏,写戏,王莲琴延续着她的初心。尽管日子一天天过去,面容一天天老去。

原价386,现价498?

“双十一”来了,你准备好买买了吗?

工粉:一定要理性、理性、再理性!

恩,“父母的身体健康才是我们做儿女的这辈子最大的快乐!”

拒接套路,理性购物

也有工粉似乎已经看穿了一切“套路”,反复强调一定要理性!

“T”告诉记者她的真实经历:“我之前想买个汽车脚垫,7月份开始看,386元,想着等‘双十一’降价再买,结果现在变成498元了,就是同一家店,气死我了!”

“安吉拉”表示每到“双十一”就头痛,商品界面花里胡哨看得人眼花缭乱,各种秒杀优惠券代金券整不明白,希望马云爸爸明年能好改善下。

“篱墙晓”表示:还是要理智购物吧,买了又不用的话再便宜也是浪费钱啊。研究规则太累,这两天还看到有品牌做虚假宣传的,客服

前后说法不一致的情况。“所以如果常买东西就可以看价格到底优惠了没,合适就入手。一定要理智。”

“马果叶”奉劝大家:不凭感觉买买买。“根据以往买过的经验,也便宜不了多少,反而为了凑几百块才能减点零头的优惠券,最终买来一堆没多大用的东西,得不偿失。再说便宜没好货,打折的商品买到过时或有瑕疵的概率也相对来得大。”

工粉趣谈:省钱有妙招

就这几天,不知不觉不少人的购物车还是满了,纷纷喊着“已经吃土啦”。来看看机智工粉给出的省钱大法:

“雅玉”告诫大家商家套路太多,什么订金翻倍抵、领优惠券、抢红包、限时限量抢,这些都是诱惑,

一定要头脑清醒,给自己定下购买原则:

1. 确实需要的在看好品牌和质量的前提下必买;2. 近期需要的如果品牌质量都还满意也可以买;3. 不知什么时候需要的再好也不买,买回来不仅闲置、占空间,一旦过时看着还闹心;4. 如果手头钱比较紧张,一定要量需购买、量力而行,否则劳民伤财,得不偿失。

“董伟”建议:“双十一”购物请牢记三原则:你喜欢,你需要,你适合。

还有幽默的工粉“韩脚印”调侃道:“双十一”大战,我准备先把手机停机,毕竟手机离手,收不到验证码,那就买不了,买不了就不会显得我又穷又傻。”

“小白杨”说:“默默地,我把某宝、某东、某购、某美等购物APP都卸了,11月12日再装!”

衢州金融财务咨询有限公司减资公告
经本公司2017年10月25日股东会(出资人)决定,本公司应缴注册资本从50万元减至10万元,现予以公告。请债权人自接到本公司书面通知之日起三十日内,未接到通知书的债权人自公告之日起四十五日内,有权要求本公司清偿债务或者提供相应的担保,逾期不提出的视其为没有提出要求。

衢州金融财务咨询有限公司

2017年10月27日

绍兴纸善纸美装饰设计有限公司
解散清算公告
绍兴纸善纸美装饰设计有限公司股东会于2017年10月25日决议解散,并于同日成立了公司清算组,请公司债权人于本公告发布之日起45日内,向本公司清算组申报债权。
联系人:章建华 联系电话:13957502439 邮编:312000
地址:绍兴市越西路801号金德隆商业中心15幢202、203、302、303室
绍兴纸善纸美装饰设计有限公司清算组
2017年10月25日