

临沂街头惊现“女神”赵雅芝

接受本报专访,向读者送新春祝福

依旧是一袭白色风衣,依旧是婉约清丽的笑颜,依旧是影迷记忆中的那个熟悉的冯程程、白娘子……2月8日下午,备受影迷喜爱、被誉为“中国古典第一美女”的赵雅芝现身临沂市中心参加商业活动。

在活动开始前,赵雅芝接受了本报记者的专访,谈起临沂的印象、所热衷的慈善以及她的家庭时,眼前的这位女神让人感到和蔼而热情。

文/片 本报记者 周广聪

“临沂的夜景真的好漂亮”

2月8日中午,尽管赵雅芝还未现身,但临沂亨得利瑞士名表万阅城店门前已经聚集了大量的影迷,“听说赵雅芝今天来临沂,一早就过来等着,她是我心中的女神……”现场影迷非常热情。

其实,这并不是赵雅芝第一次来临沂,早在4年前,她就曾来过临沂。2月7日晚,赵雅芝结束在济宁的活动连夜赶到临沂,当她乘坐的车子经过滨河大道时,五彩斑斓的大桥让她记忆深刻。

接受本报记者专访时,赵雅芝直言,临沂很漂亮,尤其是夜景,有迪斯尼的感觉,这里的人也非常热情。

此次来临沂,赵雅芝其实是带着“任务”来的。当天,“依”见倾心·遇见最浪漫情人节,瑞士依波路表雅丽系列全球限量情侣对表新品发布活动在临沂举行。

作为瑞士依波路表的代言人,身着白色风衣的赵雅芝一出现,瞬间点燃现场气氛。现场

的影迷们纷纷向心中的“女神”挥手、呐喊,“真想不到,她看起来这么年轻,这么漂亮!”不少影迷激动地说。

为专注慈善主动减工作

“巧笑倩兮,美目盼兮”,古典美人赵雅芝作为香港殿堂级演员,集优雅高贵于一身,热衷于公益事业的她更是万千粉丝心中的“不老女神”。谈起对慈善事业的理解,赵雅芝提到自己在数年前和其他港姐参加慈善团体的回忆。

赵雅芝参加的慈善团体名为“慧妍雅集”,所有会员都是曾经参选港姐的佳丽,加入后,赵雅芝一直积极参与其中,为了慈善,她更是主动减少工作,把慈善作为生活的重心。

“后来小孩大了,我在2010年、2012年担任了这个团体的会长,所以在那两年减少了很多工作,专心会里面的事情。”赵雅芝坦言,她当时希望做出榜样,让更多的人关心慈善。

不仅亲身热衷慈善,在赵雅芝的影响下,她的影迷自发

成立“芝子花开”,这个由赵雅芝亲自倡导并授权的公益组织,成员基本上是她影迷,分布全国各地。

“他们每个人都非常热心,定期无偿往灾区、孤儿院、老人院捐赠物品。”正如赵雅芝在最初所说“可以帮到别人,是真正的快乐!”

“全家过情人节也很浪漫”

一直以来,赵雅芝无论在影视作品,还是在现实中,她几乎是“浪漫”代名词,不少观众从《上海滩》、《新白娘子传奇》、《戏说乾隆》等作品中认识她,也从那时起一步步喜欢她并追随至今。

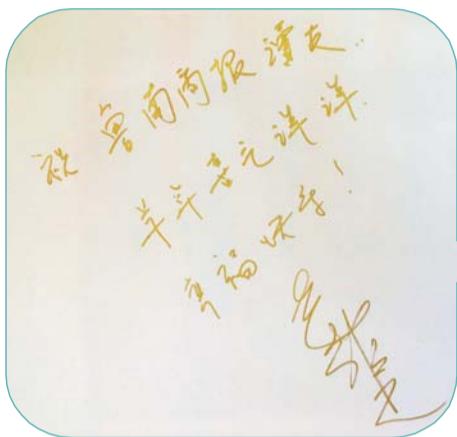
而赵雅芝代言的瑞士依波路手表更是有着这样的理念“浪漫时刻,一生相伴”,“这句

话唤起人们内心深处,对美好生活无限向往和憧憬。”赵雅芝现场祝愿在场所有朋友收获优雅美丽的浪漫爱情。

对于浪漫,赵雅芝接受本报记者专访时坦言:“爱情当然少不了浪漫,生活中偶尔有一些浪漫的表现,是爱情的催化剂,提醒对方爱情的存在。我更觉得,家人一起过情人节也是一件浪漫的事情,那种气氛会感染到小孩和其他家人。”

“情人节并不一定要和爱人单独在一起,和家人在一起也非常浪漫。”赵雅芝说,几天后的情人节,她将回到家人身边,和家人一起度过这个浪漫的节日。

对于马上就要到来的春节,赵雅芝特意对临沂的影迷送上了祝福。专访的最后,她特意拿起笔为本报读者题字送上新年的祝愿:“祝鲁南商报读者,羊年喜气洋洋,幸福快乐。”



赵雅芝现身临沂街头。

鲁西南首家苏宁易购服务站落户半程

2月8日,苏宁易购临沂地区首家自营服务站在临沂市兰山区半程镇盛大开业,半程镇易购服务站的开业标志着临沂苏宁农村电商发展进入爆发阶段,县镇网络建设布局也全面加速。

小服务站带来大便捷
据临沂半程苏宁易购服务站相关负责人介绍,该服务站由3名专业苏宁员工负责运营,自营服务站店面较小,仅100平米左右,以二维码出样为主,涵盖了日用、百货、家电、3C、食品酒水、母婴美妆等多个品类,同时还摆放少量实物商品供当地居民体验试用。

除销售商品外,服务站还将同时具备品牌推广、购物消费、金融理财、物流售后、便民服务,招

商等六大功能,帮助农村消费者使用互联网,推荐、讲解商品,提供物流、售后服务,提升农村物流的效率,实现快速送达“城里人”待遇。

记者了解到,该服务站还将为当地居民提供免费贴膜、免费充电、免费网购培训、免费电脑装机杀毒、免费wifi、话费充值、代购车票机票、酒店预订等服务。

供应商追捧苏宁易购服务站
苏宁易购服务站的开业掀起了一场农村电商风暴。“2015年,苏宁将开设1500家这样的服务站,这将成为苏宁互联网门店渠道下沉的重要举措,也是苏宁深入三、四级市场发展的重要推动力。”临沂苏宁相关负责人透露,各大供应商也表现出极大兴趣和

合作热情。

康佳对苏宁易购服务站表现出浓厚的兴趣。作为在三、四级市场具有一定品牌优势的康佳,更需要通过渠道的下沉提前布局农村市场,提升在该领域的品牌优势和市场份额,而苏宁易购服务站将是一个有力的突破口。

电商下乡解决“三农”问题
“农村市场虽然很大,但是太散,常规级别的连锁门店很难生存,点状的服务站则更加灵活,便于实现对农村市场的覆盖。”苏宁市场部相关负责人告诉记者。

记者了解到,苏宁自营服务站不同于顺丰嘿店,而是专门针对农村市场开出的灵活性高、便捷度高、服务范围广的一类门店。店内既有实体商品出样,又重点打造二

维码、平板电脑,视频演示的虚拟出样,目的在于进一步培养三四级市场消费者的网购习惯。

自营服务站对苏宁而言又是一块立体的广告招牌,对于苏宁提升在三四级市场的品牌影响力作用深远,有助于吸引大量活跃农村新用户。据该负责人介绍,苏宁布局农村市场,不仅限于将商品卖到农村,也着力推进农产品进城。

分析人士指出,农村电商的发展及其配套仓储、物流等建设,对于提高农村生活质量、拓宽农产品销售渠道、吸引剩余劳动力就业都有显著效果,对于解决“三农”问题作用良好,这也是各地政府部门纷纷支持农村电商发展的主要原因。

快速发展电商下乡

苏宁目前正在推进的“物流云”项目预计到2015年,将建成12个自动化分拣中心,60个区域物流中心,600多个城市分拨中心,以及5000个社区配送站,并逐步向社会开放物流资源和能力。目前苏宁乡镇能够实现48小时送达,未来将进一步提升至24小时。苏宁物流干线和苏宁易购服务站建设将齐头并进,为县域、乡镇用户提供更好的电商购物体验。

依托苏宁总部的坚实后盾,临沂苏宁也已做好充分规划,未来一年将尽快实现三区九县易购服务站的进驻,为临沂城乡消费者带来更好的电商购物体验。

记者 王咏梅