

于你是“鸡肋”  
家有闲置物品?  
于他便是宝贝  
来这里交易!

# 全新倩碧、包包、钱包等待新主人

文 / 周乐乐

## ●卖家反馈

上周在易货版面登了两件宝贝，从周五开始就不断地接到电话，一直挺清闲的手机这两天就连着响个不停。来问皮夹的MM很多，也有不少男士打电话来。由于凑不好交易的时间，还是一个住在附近的MM趁我正要出门的时候买走了这个皮夹，很感谢买走我宝贝的MM，要好好对它哦！MM还跟我说皮夹真的很特别，我看她挺喜欢的样子，还便宜了5块钱卖给她，哈哈，我很爽快的。隔离霜是在星期一的早上卖给一位漂亮妈妈的，这个姐姐在交易地点等了我很久，又是下雨天，让我小小感动了下。

希望这两样宝贝在新主人的手里会更好用，也感谢城市假日给读者提供了这么好的平台，哈哈！

上期卖家:徐小姐

您可以选择下面3种方式中的任意一种进行易货：

1、网上银行。将交易费用(有图片的20元，没有图片的10元)通过网上银行划款至工商银行6222021202000454687账号上，账户名:张立。然后立即给我们发送短消息，手机号:13634114949，告诉我们你的姓名、要卖的产品及划账流水号(一个都不能少，切记)。

2、邮政储蓄所。将交易费打到我们报社代理人的账户6221883310003984995(邮政储蓄卡，账户名:张立)，打好款后请立即给我们发送短消息，手机号:13634114949，告诉我们你的姓名、要卖的产品、存款流水号(一个都不能少，切记)。

3、直接到我们报社体育场路178号浙报采编大楼2617室交费。我们可为您的宝贝免费拍照(请提前预约)。

说明:交完费用后，再把您的宝贝的说明(照片)发至:csjrxr@zjnews.com.cn，注明宝贝的购买时间、新旧程度、市场参考价、交易价以及对宝贝的简介(部分特殊商品如食品还需标明生产日期、保质期等)，并留下您的姓名、联系电话。然后，就等买主跟您联系吧！



宝贝:全新 Tough 钱包

宝贝描述：因为自己的钱包太多啦，就便宜转给喜欢的MM。经典的红黑配，尺寸为长10.5CM,宽10CM。喜欢的MM可以去银泰专柜看一下，小票都还在的。

价格:原价310元,现200元转让。

联系方式:小欢 85311079



宝贝:全新倩碧超凡嫩白保湿润肤霜 30ml

宝贝描述：质地丰润的霜体能够迅速滋润肌肤，令肌肤水润柔滑，匀净美白，适合干性至混合型肌肤。全新还未拆封，有效期至08年11月。

价格:市场价360元,转让价298元。

联系方式:丁小姐 13957169572



宝贝:全新包包

宝贝描述：这个包包是在曙光路的一家小店买的，知道Earth Made这家小店的MM都应该知道包的质量。包包宽42厘米，长30厘米。拎手处都是真皮的，其余是帆布质地。买来后由于包包太多了，一直没用，标签都还在。

价格:原价165元,现100元转让。

联系方式:陈小姐 13867485857



宝贝:全新美国 GAT 鞋子

宝贝描述：上月家人在香港买的。硬朗休闲、真皮、牌子响、牢固耐穿，很配牛仔或休闲裤。因为太大(44码)。所以转让，从没穿过。

价格:原价699元,转让价560元

联系方式:张先生 13750832187



宝贝:全新倩碧润肤露带压嘴 125ml

宝贝描述：配方与肌肤自然滋润成分如出一辙，复制天然的水油平衡状态，有效防止肌肤水分流失及过敏现象，让肌肤即刻变成擅长导入养份的湿海绵。有效期至08年11月。

价格:460元,现359元转让。

联系方式:丁小姐 13957169572



宝贝:二手艾格皮衣

宝贝描述：前一段时间在银泰买的，一直没怎么穿，很简洁大方的款，适合165/84A的MM穿。

价格:专柜买来1200元,现600元转让。

联系方式:葛女士 81899980



宝贝:二手 THE FACE SHOP 植物隔离霜绿色 40ml

宝贝描述：正品，拆封用过两次，很容易抹开又显得自然。但不适合自己的肤色，只好转让。绿色隔离霜适合偏红肌肤和青春痘肌肤，使肌肤显得白皙。

价格:市场价76元,现38元转让。

联系方式:周小姐 13588313179



宝贝:全新倩碧超凡嫩白保湿洁面皂(带皂盒)100g

宝贝描述：温和舒缓的洁面皂，泡沫柔软细腻，能有效清洁肌肤，不会令肌肤紧绷干燥(适合干性至混合型偏干肌肤)。有效期至08年11月。

价格:买来260元,现200元转让。

联系方式:丁小姐 13957169572

宝贝:全新兰蔻奇迹香水 30ml

宝贝描述：Miracle 真爱奇迹香水，香味清新，甜美带有个性的基本调。粉红色的液体被纤长剔透的瓶子盛着，透出淡红如晨光的秘幻现实。今年3月份在银泰买的。

价格:原价360元,转让价150元。

联系方式:楼小姐 13067969099



宝贝:宴会礼服

宝贝描述：外贸加工的尾单，版型很好，穿在身上非常贴身。这是黑白底白点经典款，莱卡面料，在里面穿上一件小抹胸，很适合参加宴会或是一些比较庄重的场合。适合身高165至172厘米的MM。

价格:120元转让。

联系方式:胡小姐 13805743655

## ●我要买

朱小姐求购格瑞特健身卡(男卡)一张，联系电话:13758242284

## 饕餮立体科技 360° 紧致之美

科技美容洗炼出立体美学的摩登魅力。在三维饕餮的今天，3D已经不再只是电脑动画的专业名词，弹力肤质的柔嫩触感与紧致轮廓的迷人线条凝化出女性对立体充盈的年轻肌肤的极致渴望，雅芳科研中心携其极具突破意义的3D塑颜立体技术，奉上其颠峰之作雅芳新活3D塑颜精华，促进弹性纤维增生，令真皮层饱满、充盈，同时强化皮层密度，让肌肤如钻石般绽放360°璀璨紧致之美。雅芳新活3D塑颜精华从大自然吸取纯皙生命力，所蕴涵的精炼植物萃取能有效刺激真皮层弹力纤维再生，重启肌肤最深层的充盈能量，让肌肤动力十足，回复紧实饱满，由内而外至型至感。



## 威王“伙伴战略”巡航舰正式启航

都、贵阳、济南、扬州、长沙、泉州、南宁、北京等十一个主要中心城市。

### “伙伴战略”加速终端变脸

此次渠道“伙伴战略”主要联合当地渠道商、零售商，通过厂家与渠道之间的互动、加深了解融合，优势互补。威王集团也表示，该战略将为终端型经销商提供进场费用、导购、促销、媒体和售后服务等相关支持，此外还包括央视主流媒体黄金时段的广告支持。届时威王电器的渠道商能够借助这一资源平台实现“共好、共赢”，共同成长、利益共享。

威王正在通过渠道与产品的配套整合实现“两条腿走路”，已经明

确规划未来三年内的产品方向：即通过占领中档和中低档消费群体50%以上的市场份额，中高档20%以上的市场份额，满足不同消费者需求。并继续以优势产品电饭煲作为主导产品；电磁炉、电压力锅为拳头产品，电水壶、紫砂锅、热水器、吸油烟机、燃气灶、消毒碗柜等产品为辅助产品，形成整体厨房电器的集成规模优势。

### 战略营销带动“品牌提速”

经历了16年小家电领域的管理储备与技术革新，而今威王已经形成了一套系统的管理体系。今后威王将分事业部制进行管理，生活电器与厨

房电器进行分类销售，事业部运营如生活电器事业部和厨房电器事业部，独立运营、核算，渠道分开，资源共享。

来自威王方面的消息称：终端经销商战略方案的全线飘红，仅是其揭开终端渠道市场的第一步。销售模式方面，除西藏外，威王还将执行小区域代理制，并降低30%的传统批发量。此外，威王还将首次由集团指导向KA全国连锁经营发力。沃尔玛、家乐福、卖德龙、易初莲花、好又多、大润发、大福源、欧尚、新一佳、人人乐、百佳、万佳等全国商业超市系统及地方传统百货、上量性超市等将是威王2007年渠道发力的重点目标。威王进行渠道和产品整合，在全国拉开“伙伴战略”大幕。

