



绝对限量新休闲 汝拉餐厅酒吧 带你感受异国情调

这里每天只接待 50 人。这里有你没有喝过的法国汝拉葡萄酒。这里有慵懒的沙发音乐。这里是小资们的聚集地，这里就是汝拉餐厅酒吧——一个被绿茶围绕、充满着异国情调的小酒吧。

汝拉(Jura)在法文中其实是一个法国小镇的名字。那是一个只有九户人家的小镇，幽静而又美丽。“汝拉”的老板因为迷恋上了这个远在法国、盛产葡萄酒的小镇，一心想把那里的一切搬来自己的身边，于是，这样一个别致的小院，在一个别致的地理位置，在一片茶树林中，一种浓厚的法国文化开始慢慢地滋生。

这里的老板不喜欢每天有太多人来到他的“汝拉”小院，因此他从试营业就定下了一条规矩，每天接待顾客不超过 50 人。他说：“我的‘汝拉’每天接待 50 个客人就足够了，并不是我自私，把好的东西藏起来。我只是不希望人多破坏了这里幽静、随意的气氛。而且我希望‘汝拉’带给大家的是最好的品质，无论是食物还是服务，我希望一切都可以精益求精。”

走进餐厅，没有富丽堂皇的装修，一切都显得很随意、淳朴，但很多细节一经被发现一定会让人感动不已。比如那个年代久远的台式风扇、那个锈迹斑斑的军号，或

者是那扇刻着向日葵的木门，都会让你感觉似乎来到了另一个国度。不知你是否还记得《一帘幽梦》里男、女主角坐在古堡里的壁炉边谈情说爱的情景？一切的浪漫故事、永恒承诺都在这壁炉边发生。而在“汝拉”也有一个这样的壁炉，天冷时把炉火点燃，喝着醇厚甘冽的葡萄酒是一件多么惬意的事。

这里的大厨做的西餐非常地道。因为限制了每日的客流量，所以这里的每一份料理都是大厨用足了时间、用足了十二分功力烹饪出来的，他的使命就是让每一位顾客都能满意。点份烤鱼或者是牛排，吮一口红酒，美味就这样油然而生。若是你在这里玩得忘我，流连忘返，或者是想再多感受一下这里的清新空气，那么你还可以住下来。“汝拉”每天都有十几间的客房可供住宿，若你平时工作太过繁忙到了周末想找个安静的地方好好放松一下，那住在“汝拉”也是一个非常不错选择。

地址：吉庆山隧道和五老峰隧道之间
订座电话：0571-87979012

遗失：杭州欣浩珠宝有限公司增值税普通发票一张，号码 05767714 声明作废。



葡萄酒配餐知多少

好的葡萄酒也要搭配适当的菜才能体现出好酒的醇厚。现在懂得葡萄酒的人对于配餐可能也并不十分清楚，这一次浙江威龙葡萄酒销售有限公司经理沈义要给大家讲的就是葡萄酒配餐的知识。

威龙干红配红肉

理由：红酒的单宁与红肉中所含的蛋白质结合可使单宁柔顺，肉质更加细嫩。

解析：威龙干红经橡木桶陈酿令其发展出柔顺的单宁及香草和丁香的味道。含在口中，能感觉圆润饱满，黑色类果香构成此类酒的后味主骨。配上牛排，回味无穷。

葡萄酒类型：中浓型红葡萄酒，如威龙 92 解百纳干红葡萄酒、威龙典藏干红葡萄酒。

配餐技巧：烧鸭、烧鹅、羊扒、烤乳鸽、椒盐虾蟹类、风干和烟熏肉类、香肠、红烧鱼、广东扣肉、东坡肉、南京酱鸭、红酒烩鸡、牛仔扒、炒腰花、肥叉烧、铁板烧鸡、中味芝士……

建议：先点菜，后点酒。如果你很讲究，那么一顿晚餐，特别是一顿西餐，需要搭配不同口味的葡萄酒。上酒的顺序一般由清淡的白葡萄酒到醇厚的红葡萄酒，再到微甜的贵腐酒；同时年份轻的在前，年份老的酒在后，总之，要口味清的在前，口味重的在后，不能让前面红酒的口味盖住后面红酒的口味。当然，如果你不是太讲究只想点一瓶酒，那么根据主菜决定是红还是白。

威龙干白配白肉

理由：清淡的白肉如海鲜、鸡肉，适合搭配清淡的白酒。因为白酒中酸度可去腥味，并增加口感的清爽。

解析：威龙干白浅金黄色酒体，富含成熟柑橘、黄油的芬芳及浓郁的水果味道。酒体结构平衡，回味绵长而持久。适合与熏烤鲑鱼、牡蛎和其他浓汁鱼肉菜肴搭配。

葡萄酒类型：中淡型白葡萄酒，非常清淡的红葡萄酒，如威龙金版橡木桶陈酿干白葡萄酒、威龙雷司令干白葡萄酒。

配餐技巧：中味做法的海产、鱼翅、鲍鱼、炒鱼球、蒸虾球、酿豆腐、卤水鹅肝、白切鸡、油泡响螺、炒蔬菜、龙井虾仁、淡至中味芝士。

都邦财产保险招聘销售精英

很多人看到保险就开始恐惧，觉得保险这个行业不好，烦，羞于面对。其实你真正了解保险吗？我想更多人还只是对寿险有所了解，对财产保险了解并不多。目前在国内，保险行业还算是一个朝阳产业，未业的十大热门行业里，保险业是排在第一的。就保险的广度而言，目前世界的保险密度全球平均水平是 387.3 美元，而中国只有 237.6 元。深度也远远不够，全球是 7.52%，而中国只有 3%。从投保率看中国保险业，美国有 350%、日本 650%，而我国不到 10%，保险从业人员人均有 4000 客户。以上数据我

们可以看出中国的保险业发展空间无限大，也可想而知作为我们从业人员的发展空间有多大。

其实汽车业与保险业的从业人员有很多相似的地方，都在不断开发新的客户。但是汽车业，客户开发了，做了汽车业务以后，再次开发的空间就非常小了。保险业就不同，它可以重复开发，因为客户也会有不同的需求，我们也有不同的产品可以再次销售。比如一个企业，我们可以做企业及员工的车辆保险，企业员工的意外保险、企业的财产保险、员工的家庭财产保险等等，且这些资源可以重复利

用。而且原有的客户资源也可以利用，因为客户第一年买了这些保险第二年、第三年还得续保，还可以收取保费。这样作为业务人员，他的业务渠道会越来越广，经过自己第一年的努力，积累了客户，只要你服务好客户，相信未来这个雪球会越来越大，我们每年都可以收到的保费相对目前汽车业而言，保险业发展的空间会大得多。

我们有广阔舞台，通畅的升迁空间，期待你的加盟。

高级业务主任：

要求：男女不限，有销售经验，大专以上学历，底薪加提成。

电话销售专员

要求：女性，有工作经验，大专以上学历，底薪 1000 元。

www.dbic.com.cn

联系人：周明

联系电话：0571-28999060

0571-28999005

EMAIL:mfkemail2@163.com