

千金影讯

8月26日 八佰(2D中文): 10:15 13:00 14:00 14:30 15:00 16:00 17:25 18:00 19:00 19:20 19:40 20:00 20:20 20:50 21:50

我在时间尽头等你(2D中文): 10:30 13:00 14:00 15:20 16:20 17:40 18:40 19:30 20:30 21:00 21:45 22:15

荞麦疯长(2D中文): 10:45 13:20 22:10

1917(2D英文):18:00

哈利·波特与魔法石(3D英文):10:05

愚人码头

保持联系 保持距离

日前,第三季《脱口秀大会》的主题赛终于来到最后一局。

与前两期相比,最后一期主题赛出现了“重量级”脱口秀演员齐聚一堂的状况。王建国、呼兰等可谓是脱口秀舞台上的实力老将,而豆豆、赵有成等也是在脱口秀舞台上升起的新秀,还有从搞笑短视频博主跨界而来的网红老四。

当群英荟萃演变成“群英会战”时,现场的激烈场面可想而知。就连李诞也坦言,这一组参赛的演员“强到变态”,赛况非常惨烈。

实力派说唱歌手Jony J成为本场《脱口秀大会》的新晋领笑员。出乎意料的是,他不仅说唱表演好,脱口秀讲得也是颇有板有眼。上台之后,他的矛头直指指向王建国、呼兰和庞博这些脱口秀舞台上的老选手,称他们为“回锅肉”。

这一期的主题是“保持联系,保持距离”,实在很戳中当今年轻人的心理。人与人之间的关系十分微妙,无法把握分寸是当代人的社交难题,“社交恐惧症”几乎可算是当代流行病之一。

印象最深的当属杨笠,她的这一段表演直接上了热搜榜。继思文之后,她是《脱口秀大会》中难得以女性视角说脱口秀的演员,这一期她吐槽直男全程高能,强势输出的论点也确实让人很有共鸣,“男人不光美好,还特别神秘。为什么他看起来那么普通,却那么自信”“有些女同学考85分,会问自己怎么没有考100分。而有些男生考40分,他感觉他拥有全世界”……从某一种层面上她也暗喻了这个社会的某种畸形发展,在无形中提升了男性的自信,从升学和招聘等方面也可见一斑,莫衷一是,就是对男性特别宽容。

但整场表演杨笠并没有咄咄逼人,只是用很温婉的口吻阐明自己的论点,就像罗永浩老师说的,就好像把所有男的都骂了,但是自信的男人都觉得自己不在这个范围之内。杨笠表达的就是身为女性我们不和你们硬刚,但我们的态度也需要向整个社会表达,很精彩。

不得不夸夸王勉了。不同于上一季的单人表演,这一季他单枪匹马来战,但我以为他一个人的表演更自如更精彩了。

这一期姑且称为“职场社恐之歌”吧,继上次的“饭圈女孩之歌”后,这回的职场社恐也是每个场景心境都太熟悉了,代入感太强,令人坐立难安!其内容之诛心,其表演之真实,简直像在我们的办公室安了摄像头。“昨天上班他走进你那部电梯,你赶紧掏出没有信号的手机”“你怕上厕所和他相碰,因为迎面走来总得寒暄几句”,还有那句经典的“以后常联系”。王勉,请保持这个节奏,看好你进决赛!

剩下几大元老,庞博注重输出观点,笑点稍微有点薄弱,可能需要复盘回味一下,才能感受到个中意思;王建国中规中矩,谐音梗没带,但把李诞推上台了,感觉表演之后那段“有什么牌打什么牌,悲情牌也得打”更好笑,出来的效果更自然。虽然没爆灯,但单论现场观众投票呼兰是最高的,只是这场除了“干扰”那段总觉得呼兰的段子有些仓促,有些紧张赶,可能是前两季呼兰表现太优秀,对他期待过高,总觉得这不是他的真实水平。

三年脱口秀大会,足够大家对这些老面孔提升标准,只能希望在他们享受比赛的时候,能够给我们带来更多精彩的表现。起码,我们现在依然期待下一个周三的到来。

(本报综合)

地名记忆

三水汇聚旺水口

黄建林

在炎陵河漠水的上游,有一个近三平方公里大的山间盆地,一条河水从酃峰北麓蜿蜒经过策源乡(红水江),从东边的山谷来到这个盆地;一条河水从酃峰南麓汇合鸢峰溪谷之水,从南边的山谷里奔腾而来,经过下村乡(大岭背),在盆地的北部与策源河交汇成一体,尔后奔向盆地北部的大风垅峡谷,就正式被叫做河漠水。在两条河水汇合之前,下村河还在这个盆地的西南角与从渣村、板桥那个大山谷里潺潺下来跳跃50米山崖的一道溪流相汇,这样三条河溪相会于一处,这个盆地就被人们叫做“水口”。



连队建党旧址——叶家祠。

“水口”之名起于何时

“水口”是在什么时候被人们叫起来的呢?不清楚。明朝崇祯末年,广东梅县的钟同金因为躲避兵乱,就带着家眷迁徙到了水口,居住于飞凤仙山下下的鹅公坪,后来那屋场就叫做“钟家”。钟家下去,飞凤仙的北面山窝里居住着“欧阳”姓氏的人家,地名叫做“欧家湾”,大地名叫“官仓下”。

欧阳家是从三河的大河搬过来的,他们在炎陵(酃县)的开基祖是欧阳林启。欧阳林启于五代后晋年间(936—946)因为奉旨祭祀炎帝陵,爱“酃县之山清水秀,茂林幽雅”而辞官携眷从江西庐陵搬到炎陵定居的。康熙年间,酃县划分十一个“都”的行政区域,水口是“七都”,行政上就叫“七都高车、七都下湾”。高车(车坝)、下湾(黄泥湾)在水口东山脚下的河岸平地上,当中连接山麓建起了一座可容千名生就读的镇办中学“水口中学”。中学的下游就是下湾,下湾河滩那一片滩涂叫做“松山坝”,是毛泽东率领的秋收起义部队——中国工农革命军第一军第一师第一团将士操练的地方。

红旗漫卷的年代

1927年10月,毛泽东率领的秋收起义部队——中国工农革命军第一军第一师第一团,在三湾改编之后,来到水口。毛泽东居住在两河相夹的桥头江家,后有通往黄茅潭乡(今策源乡)的官道,山脚居住着郭家族众。团部设在桥头江家以北半里远的朱家祠堂。部队主力驻扎在石角头西边的枫树下郭家、叶家和陈家大屋场里。10月15日,毛泽东在朱家祠主持召开前委会会议,通过了赖毅、李恒、鄯辉、刘炎、陈士渠、欧阳健六人的入党申请。当天夜晚,在叶家祠阁楼上,毛泽东亲自主持了六名新党员的入党宣誓仪式,并且成立了一营二连的党支部,在中国共产党领导

的军队里建立了第一个连队党支部,奠定了党指挥枪的组织基础。21日,毛泽东率领部队从水口出发,经下村开往井冈山茨坪,上井冈山,建立武装割据根据地,根据地的“西麓是酃县(今策源乡)的官道,山脚居住着郭家族众。团部设在桥头江家以北半里远的朱家祠堂。部队主力驻扎在石角头西边的枫树下郭家、叶家和陈家大屋场里。10月15日,毛泽东在朱家祠主持召开前委会会议,通过了赖毅、李恒、鄯辉、刘炎、陈士渠、欧阳健六人的入党申请。当天夜晚,在叶家祠阁楼上,毛泽东亲自主持了六名新党员的入党宣誓仪式,并且成立了一营二连的党支部,在中国共产党领导

的同志(张平化、汪东兴、刘俊秀等)说:“支部建在连上和发展新党员都是到水口的事情。水口是个好地方,我们在那里发展了秋收起义后的第一批党员。那时,我住在一个姓姜的农民家里。”可见,水口在井冈山根据地的地位是相当重要的。

古“市”繁华逾百年

水口这个名字正式出现在行政区划的名称上,是在1952年。当年,酃县(今炎陵)由5个区调整为7个区管辖49个乡,“水口”便以“水口墟”的名字赫然列于7个区之内。再往前追溯,“水口”这个名字在同治版《酃县志》有一个记载,属于酃县当时的“十八市”之一,叫“水口市”,位于“城南(县城南)六十里”。就是说“水口”这个名字更早出现在清朝同治年间。

水口四面环山,三水汇合,一水破峡北去,是一个典型的山间盆地,大气候与全县基本一致,但是小气候却独具特色,居住在水口上,炎天无酷暑,一把电风扇可以舒适地度过每一个夏天;冬天少严寒,一盆炭火可以安稳一个小家庭。特别是2008年冬天的那场冰冻,为期一个多月,四周的山坡上冰雪皑皑,山外雪摧树折,断竹满山。出了大风垅,上了坝头坳,翻过佛岭,走入联坑坳,四面冰冻道路,雪压岭树,雪灾满目,人车难行。而水口洞里却小雪纷纷,冰凌寥寥,一派寻常冬天的雨雪景象。让人不免感慨:水口真是一个好地方啊!

风华正茂展新姿

到了21世纪初,水口旧貌换新颜!老城市上破旧的木板土砖房子基本上看不见了,大多数改建成三层高的红砖混凝土楼房,临墟街的店面大多安装了卷帘门,即使没有安装卷帘门的,也是高大的三关门的朱红大木门。电影院门前拓展成了一条新街,与水下公路相连接,坡度平缓得可以让后面带着一个人的自行车一口气骑上来。转过这条新街,50米长的东西街道与106国道相连,只是上坡的坡度仍然很大,街面还是砂石的街面。街道有十余米宽,两边的房屋都是新建的。上到106国道,看国道的西边,从桥头一直到南端上坡的老医院门口,已经看不见一丘水田了,高高的路坎也看不见了,国道西侧全是新建起来的三层、四层高的楼房,只在我们眼前留有一条宽大的通道口子,口子斜坡下去,是一条100米长的新街,铺了水泥,两边的房屋也都开着门面。

从国道西侧的新街下去,右手一栋楼房之旁有一条与国道平行的巷道,4米宽的样子,进去巷道,就是新建的水口镇农贸市场。将近两千平方米的镇农贸市场,高高地竖立着铁杆支柱,支撑着蓝色的铁皮棚瓦,棚瓦下面两三米处,悬挂着市场分行划市的水排,告诉人们,下面的水泥板摊位,这边是卖布料的,那边是卖干货的,这头卖生禽,那头卖猪肉等。市场高大巍峨,大有县城农贸市场的气魄,看起来还真不愧是炎陵县南片乡镇的集贸市场。市场的南北东西四面都有进出口,南北连接着进入市场的两条新街,东西连接着

106国道和去往水西村的村道,四面的商铺一楼做生意,二楼三楼居住。

因为市场搬迁到了新农贸市场那边,这边的老墟街就在106公路下来打通了一个人行涵洞。这个涵洞一举两得,既可以沟通新老两个市场,又可以作为老墟市遇到洪水暴涨时的泄洪口。

106国道水口墟市路段也改造拓宽了。镇政府借助改道的机遇,在农贸市场外围,招商引资搞起了土地开发。一片新镇区在106国道东侧,连通着镇农贸市场和水西村悄然拔起,令人看了惊喜不已。

镇政府大院的大门拆除了,门边的财政所大楼也拆除了,从水下公路右拐就是一个宽阔的广场,地面铺设着花岗岩石板,广场靠近叶家祠的地方,树立着一方汉白玉雕塑,上面浮雕着青年毛泽东的头像和一面铁锤镰刀党旗。毛泽东的头像下面浮雕着一段话,是毛泽东《井冈山的斗争》上的:“红军所以艰难奋战而不溃散,‘支部建在连上’是一个重要原因。”这是“军魂”雕塑,广场也就叫做“军魂广场”。

广场的右前方,派出所旁边,辟有一眼荷塘,荷叶田田,莲风芬芳,给叶家祠和军魂广场平添了许多灵气。广场之外的水下公路临河那边,拓展为休闲观景的风光带,竖着花岗石雕栏,风光带里也用花岗石板铺着地面,种植着不少花树,安放着一一些花岗石的圆桌和石凳。真的是把一个潜伏着安全隐患的河堤路坎,转变成为一带风景宜人的欣赏山水田园的景观,令人惊喜不已,流连忘返……



毛泽东旧居——桥头江家。



水口新市场街。



水口军魂广场。



河漠水西岸休闲广场。

职场故事

看我们玩转“驻店促销”

兰铭

今年来,面对激烈的市场竞争和疫情带来的经济下行压力,千金药业各条营销战线积极备战、拓土开疆、持续推进工作。上半年销售额逆势上扬。好成绩并非从天而降,聚焦客户、实干巧干是千金营销人制胜的不二法门。

客户不是等出来的

“‘驻店促销’给我带来了太多的成就感。”内蒙销区的夏天其说。在她看来,过去店员是我们这些代表的“衣食父母”,能不能卖出货、销多少都得看他们的心情,工作是没有主动权的。

现在不同,“驻店促销”让我们直面客户,产品销多少全凭我们的本事,客户的价值认同由店员转移到我们的产品上;“驻店促销”让我们与店员结成了利益共同体,我们卖货越多,他们获利越多,这种双赢的结果让我们关系进一步融洽。

在地广人稀的内蒙开展好“驻店促销”是极不容易的。受限于城市常住人口不多,药店的日均人流量较少,每次开展“驻店促销”前,夏天其都会提前做好功课,认真分析人流量、目标群体等。

有一次,驻点药店一上午都没进几个客人,产品销量为零,这可把夏天其给急坏了。她深知,客户不是等出来的,再等下去注定失败,必须要主动出击去找客户。夏天其中饭都没来得及吃,就拉着身边的小伙伴,冒着炎炎烈日跑到附近人流量多的商场、菜市场。有意向的人员就往药店带,不久,药店人多了起来。“10盒、20盒、100盒、150盒……小姑娘你们可真行啊,一下午就卖了快200盒,都打破了我们的销售记录了,下次你们一定还得来我们店做促销啊!”店长兴奋地告诉夏天其。

做好顾客的导购

“芳姐完全就是个妇科大夫,联合用药、对症用药特别专业,店内药品的摆放位置比我们都要熟悉。”A连锁药店的店员这样评价河南销区的耿芳。

耿芳觉得,“驻店促销”绝不仅仅是去卖药,更多的是通过驻店期间与店员的相处,建立起相互间的信任。怎么建立?耿芳直言,就是要做得比店员更像店员。“我的目的不光是去卖药,而是在潜移默化中加深店员对我们产品的了解,进而影响店员的推荐习惯,在之后能够主动去推销我们的产品,‘驻店促销’的目的就达到了”。

一天上午,有位客户为她女儿买药。耿芳了解到她女儿正处青春期,学习压力大,经常食欲不振、失眠,身体出现严重的内分泌失调,长了一脸的青春痘,甚至生理期都有些不正常。耿芳见状,就为这位客户推荐加味逍遥丸外加一盒避孕药,说两种药物配合着吃可以尽快减轻患者的症状。客户不解地说:“我女儿只是内分泌失调,为什么要吃避孕药?你到底不专业,我要去投诉你。”气愤得将药品摔在耿芳身上,夺门而出。

下午,那名客户又回到药店,耿芳还以为是要找她麻烦的,谁知客户一进门就向耿芳说了句对不起,因为她去了市医院,一位知名的妇科医生说,内分泌严重失调是可以配合着吃些避孕药,并为耿芳的专业竖起了大拇指。

“后来,我和她成了闺蜜,一有健康方面的问题就会来咨询我。”耿芳欣慰地说道。

设身处地为客户考虑

2018年,李佩从千金大药房调到千金药业药店营销部,担任湖南销区的药店代表,角色的转变给她带来了全新的挑战和机遇。

“我觉得最重要的就是要设身处地为客户考虑。”李佩这样评价自己的工作。在“驻店促销”的时候,她自创了一套销售妙招,即“一看、二问、三听、四诊”。

有一次,一对婆媳带着小孩来到了药店,一开始只是来了解保健品,在李佩的指导下,便为家庭全员买下风寒感冒颗粒、益母颗粒等预防药品。“这也是预料之中,到药店了解保健品的人,一般特别注重健康,了解他们的需求,可以更好地做好服务。”李佩说。

在“驻店促销”的过程中,千金营销人找到了许多事半功倍的“妙招”,在大家的努力下,还有更多的“智慧”在闪耀……



千金药业员工在工作中。