



洛阳晚报

洛阳网 http://www.lyd.com.cn



网友大本营

草根文化的盛宴 洛阳网络春晚赢得网友力赞



杰克逊模仿秀。



观众激情互动。



现场的拍客既忙碌又认真。

□王晚鸽/文 佚名/图

流光溢彩的 T 型舞台，来自网络的非专业演员，一张张圆桌旁围坐着 500 多位一脸兴奋的网友……1 月 8 日在湘鄂汇大酒店举办的洛阳网络春晚，更像是一场网友一家亲的草根文化盛宴。

网友们表演的歌曲、舞蹈、小品等节目，或许编排并不够专业，或许节目水准不

高，但是在寒冷的冬季里，这场聚会显得激情四射。无论是悠扬的手风琴，还是婉转的合唱；不管是笑死人、雷翻人的方言剧，还是纯爷们扭捏作态的舞步和表情；不论是现场幸运抽奖，还是互动直播的洛阳微博抽奖……都赢得台下观众的共鸣。

欢笑之余，爱心是这场晚会的核心。当现场巨大的 LED 显示屏上，回放起社区一年来的爱心瞬间，很多人感慨万千，激动不

已。尤其，当最美女孩儿陈媚捷、爱心小电影主人公黎明姐弟和抱着留守儿童挂历的“留守阿舅”出现在现场，使许多人在唏嘘和泪水中再次深深感受到洛阳网网友的温暖和爱心。

红红火火的 2012 年洛阳网络春晚在网友们的赞美声中落下帷幕，大家纷纷在论坛发布图片和文字反映晚会盛况，同时也相约——2013 年再相聚。



洛阳微博秀

洛阳同城会：朋友们，当你们在回家的火车上，看到过道里站着、躺着的农民工时，不要因拥挤不便而厌烦他们。因为他们不会网上订票，也不懂怎么电话订票。买票的时候，他们怎么能抢得过我们呢？他们离家那么远，在辛苦了一年后，比我们还急着回家。请体谅他们。

(1 月 11 日 10:58)

留守阿舅：新年愿望第一季——“城市一日游”即将拉开帷幕，预计 16 日上午 8:30-9:00 到达洛阳。上午逛逛王城公园，中午由洛阳知名餐饮集团提供孩子们的午餐，下午观光万达国际广场，并在万达影城看电影！感谢洛阳晚报的大力支持，感谢爱心志愿者“云彩”的全程协调。本次活动预计可以圆 30 个孩子的城市梦。

(1 月 11 日 11:08)

(崔婕 整理)



网友点击新闻排行

(1 月 6 日 0 时至 1 月 12 日 18 时)

● 作为一条连接瀍河回族区、老城区和西工区的重要公交线路——5 路公交线，从 6 日起，由洛阳东站向东延长至东花坛，由洛阳站向北延长至国花路公交停车场。

[11511 次]

● 洛阳市农贸市场布局规划已基本完成，目前正在征求社会各界意见。根据规划，我市城市区拟新建 158 个新型农贸市场。将来，居民步行 15 分钟就能买到新鲜蔬菜。[10078 次]

● 6 日，今年我市首个公开抽号的经适房项目——“周山新城一期(北区)”公开抽号。该经适房项目位于高新技术产业开发区孙旗屯乡孙旗屯村，2011 年开工建设，面向社会公开销售经适房 1123 套。[9490 次]

● 目前，首届洛阳名师评选工作正在进行中，350 名优秀教师有望获得名师称号。这是我市在全市中小学校实施“名师工程”的一项具体内容。[9687 次]

● 今后，洛阳市民到天津更方便！8 日，洛阳至天津的 K330 次列车开通，该列车 16 时 31 分洛阳始发，次日 6 时 48 分终到天津。

[9606 次]

● 2011 年年底，我市城乡居民社会养老保险制度实现全覆盖，72 万余名 60 周岁以上的城乡居民不用缴费就能按月领取养老金。

[9576 次]

(记者 崔天运 整理)

龙年投资，请选——

金鑫“家庭珠宝免费佩戴”计划

展望 2012

春节将至，准备年货被很多市民提上了日程。珠宝，也成了年货礼单上的一项。为长辈、亲友选件上好的翡翠护佑平安，为爱人戴上一枚璀璨钻戒，表达爱意，为家族投资一件珠宝，成为保值、增值的财富……

珠宝投资龙年新选择

金鑫珠宝以其优良的品质，高端的品位，平民的价格，被洛阳市民认为是最好的珠宝品牌，爱情和婚姻的典范付笛生夫妇也有珍藏。2012 年金鑫珠宝直接从源

头引入的以色列钻石，价格比市场同类产品低 40%。据介绍，在欧美等地的银行，拥有证书的 1 克拉以上钻石就可以抵押贷款。

对于国人来说，翡翠不仅是佩戴的饰品，更有着博大精深的文化内涵。新年送亲友一件翡翠，更寓意平安吉祥。关于如何投资收藏翡翠，金鑫珠宝传世翡翠品牌王总认为，目前市面上的翡翠种类繁多，价位从几百元到上百万元的都有，投资应选择 1 万元以上的品种。翡翠的收藏风险明显要小于古董字画、艺术品等。因此，翡翠收藏不应该出现浮躁的短线投机行为，而应该长线投资。“非常适合作为传家宝。”王总说。

金鑫珠宝成立于 1997 年，是洛阳最早也是迄今为止洛阳口碑最好的珠宝品牌之一，它以优良的品质、高端的形象、平民的价格拥有了一大批忠实的顾客。展望 2012 年，金鑫珠宝将继续以高品质、低价位和完善的服务，“宁失万两金，不负顾客心”的宗旨，不计成本，不计损失，让利于民的理念，推出能让洛阳人民受到真真切切实惠的“家庭珠宝免费佩戴

计划”。

家庭珠宝免费佩戴计划——钻石银行

张先生经过多年的拼搏，终于为他深爱的家庭打下了富裕的基础。可是多年来，为他默默奉献青春的妻子和学习成绩优良的女儿却连件像样的珠宝都没有。在听说金鑫珠宝推出“钻石银行”后，他立即为妻子和女儿选择了 3 万元的套餐，这让节俭多年的妻子热泪盈眶，女儿也喜笑颜开。当问到张先生为什么参加这个计划时，张先生高兴地说：“钻石银行”不仅让妻子开心，女儿满意，家庭和睦，买到的珠宝还可以增值，一年后 3 万元的珠宝就可以 30000 × 106% = 31800 元的价格卖还给金鑫珠宝，是一种对婚姻，对家庭多赢的投资行为，既能赚的妻子感动，女儿开心，家庭和睦，还能增值赚钱，何乐而不为。

家庭珠宝免费佩戴计划——翡翠银行

老李拼搏多年，事业有成，子孙满堂，总觉得缺点什么。古时候

中国人家家都要有份传家宝，以备儿孙燃眉之用，如今金鑫珠宝推出的“翡翠银行”可以既得传家宝，还能明显增值，老李立即花 10 万元买下一个传世精品翡翠。一年后价值 100000 × 109% = 109000 元，增值近万元，比银行存款利息高多了，甚至比投资理财都不差，且安全稳定，想到自己家族拥有了一个如此珍贵的传家宝，就喜得合不拢嘴。

“家庭免费佩戴珠宝计划”还推出了黄金饰品每年增重 1% 兑换新饰品，铂金每年增重 2% 兑换新饰品。另外还推出了深受年轻人喜爱的专属钻石、宝石定制服务；各类限量发售的黄金礼品，收藏品等；接受贵金属礼品定制等众多创新特色服务。

笔者在交谈中了解到，金鑫珠宝计划所有品类的饰品已经打破了单纯为佩戴的珠宝业服务理念，都附加了保值和增值的服务新理念。各类之宝不仅免费佩戴，并且还能得到利息！就像笔者感受到的一样，金鑫珠宝，真的已经变成了洛阳人民的私人珠宝保险箱。

珠宝热线：64239999

