

# 李晨“捡来”的石头心长沙到处有卖

## 在商家眼里,爱心其实只是赚钱利器

近日,微博上最热门的搜索莫过于“石头心”了。

演员李晨送给女友张馨予一枚“偶然”捡回来的心形石头,但李晨前女友迪丽娜尔随即曝出也曾收到过相同的石头,并吐槽:你是批发了一堆么?这颗原本被女友们认为是天然形成的爱心石头,却因为李晨屡屡赠送他人而被质疑为人工打造。

其实,记者调查发现,“石头心”并不稀奇,长沙的不少首饰店里都在出售并有逐渐走俏之势。 ■记者 何梦青

### 【网店】

#### 淘宝“卖”“石头心”,只为吸引眼球

自从李晨的“石头心”事件在网络上走火之后,与“石头心”相关的商品便层出不穷,不少商家都赶来凑热闹,纷纷在网店中摆出“李晨同款石头心”的商品。

记者在淘宝网上搜索“石头心”关键词,发现除了“李晨同款”的石头心之外,各式各样的心形石头也不少,甚至有些摆放在家中的观赏石,也被做成了爱心形状。

记者通过搜索发现,这些“石头心”的标价也是千奇百怪,从0.1元到千万元不等,其中最高标价甚至为99999999元。对此,卖家们都承认,那些价格看着很离谱的商品并没有实物,只是卖家随便上了一张图,价格也是他们随意标上去的。

不少网店卖家表示,摆出“石头心”纯粹是为了吸引眼球,提高网店的点击率,店里其实没有这样的石头出售。

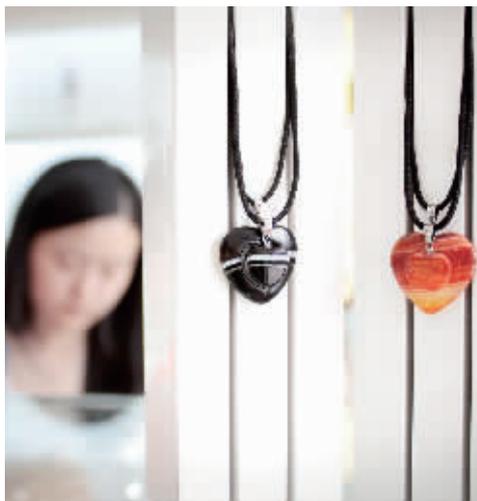
### 【实体店】

#### “石头心”为经典款,销售量近期攀升

如果说网络上的“石头心”只为恶搞,那长沙实体店的“石头心”却是真实存在。

记者在长沙黄兴中路的一家首饰店里发现,一款标价为228元的心形石头摆放在最显眼的位置。销售人员小苏介绍,这款小心套大心的心形石头是店里的经典款,很受情侣们的欢迎,也是店里销量最好的几款首饰之一。“受最近很火的‘石头心’的影响,我们这款产品卖得很好,有很多年轻人点名要心形的石头”。

小苏介绍,店里的石头主打爱心形状,但最近几天的心形石头销量比平时增加了一倍,主要消费群体为大学生,因为“石头心”的走火,店里的整体营业额也得到了明显提升。



爱心形状的石头在长沙的饰品店到处可见。

实习生 骆毅 摄



### “石头心”DIY步骤:

- 1、找一块V形的石头;
- 2、用砂轮磨掉不要的地方;
- 3、用砂纸打磨;
- 4、为了使它光亮,最后上一层婴儿油。

### 微评论

**@钻石小鸟:**男朋友送钻石,不如送在路边捡来的心形石头更来得贴心。

**@加木猫:**李晨要走过多少路,才能捡到这么多心形石头。

**@卜令卜令:**如果说你要走,把我的石头还给我,在你身上也没有用,我可以还给我妈妈。

**@盛夏几光年:**有了“石头心”,妈妈再也不用担心我单身了。

**@At谁谁谁:**2012金秋必备,真心实料石头心,送妈妈、送奶奶、送前女友、送女友、送老婆。

### 【市场观察】

#### 爱得越有个性 赚得越是轻松

李晨的“石头心”被网友爆出由普通石头雕刻而成,引来重重质疑:原来爱心这么廉价,但爱心在商家们眼里,却是十足的赚钱利器。

在一个崇尚浪漫和个性的时代里,只要与爱心挂钩的产品,都能拥有一大批消费群体,从而形成了庞大的“爱心产业”。不难发现,在街头巷尾,主题餐厅、爱情酒店、情侣服饰店、婚纱摄影店等,这些产业都是为情侣们量身打造而形成的,由于情侣特殊的消费心理和快速消费模式,爱心产品比普通商品能更快地收回成本。

然而,单单有爱心也并非能够一本万利,想要在众多的产品中突出重围,个性化和创意是成功的关键,与众不同的东西更能吸引消费者的眼球。李晨的谎言并不值得学习,但他的个性礼物却曾真实套牢了女友们的心,聪明的商家若能及时借鉴和模仿,或许也能趁机小赚一笔。

## 长沙2840万元巨奖得主现身

本报讯 今天,双色球长沙2840万元巨奖得主刘先生现身省福彩中心领奖。

9月4日晚,福彩双色球第2012104期开奖,当期全国中出20注一等奖,单注奖金为568万元,刘先生在长沙长房东郡1栋122门面的43014623号投注站中出5注一等奖,共计奖金2840万元。

刘先生是一位在长沙工作的常德人,一般采用自选加守号,这次中奖的彩票就是一张20元的单式倍投票,中奖号码由家人的生日组成,并一直坚持。

据悉,刘先生当期购买了两注号码,每注5倍投注,也就是说刘先生当期共获得5注一等奖,奖金共计2840万元,使得刘先生成为我省今年截至106期获得总奖金最高的人。刘先生硬是压抑住自己激动的心情,本周一才来到省福彩中心领取自己的这份大奖,他表示现在还未将这个好消息告诉自己的家人,打算找个合适的机会和家人分享这个好消息。 ■钟琪

## 畅游张家界 难忘福彩缘

### ——首批幸运彩民张家界之行



9月4日到9月7日,中得“张家界风光”系列彩票1000元(含)以上大奖的首批幸运彩民畅游了张家界。

“不上黄石寨,枉到张家界”,所以黄石寨成为彩民们游览张家界的首个景点。从黄石寨下山,等待彩民们的是金鞭溪,

行走其间吸收负离子,对都市人而言是难得的放松和休闲。有彩民兴奋地说:“‘张家界风光’票面上的风景跑到眼前来了。”

“袁家界只怕真的有神仙住!”当乘坐百龙天梯上到袁家界时,观赏到旖旎风光的彩民惊呼。神兵聚会、迷魂台、哈利路亚山、天下第一桥等诸多景点让人目不暇接,如入仙境。在神兵聚会的山顶上,有些散落的小房子,那里居住着当地的土家居民,他们世代代在山上耕种生活,繁衍生息,所以有着“空中田园”的美称。

宝峰湖是张家界唯一以水为主的旅游景点,是一座罕见的高峡平湖。彩民们乘船游湖时,岸边孔雀开屏、玉女照镜、金

蟾食月等景点一一呈现,还欣赏到了湖中的土家阿哥、阿妹的美妙歌声。

此次四天三晚的张家界之旅是愉快的,彩民们为了延续这份同伴旅行的缘分,在返程后建了个QQ群继续交流。我们也期待第二批、第三批彩民带回属于他们的畅游张家界的故事。 ■张越



## 迎新“橙色关怀” 湖南移动助建数字化和谐校园



九月开学季,湖南移动持续在全省各市州开展此类助学公益活动,不仅将企业责任践行到公益活动中,更是将企业责任贯穿到移动通信服务中。

“将企业责任贯穿到服务中,给学生最好的关怀”湖南负责人说道。

迎新“橙色关怀”,无处不在  
很多学生回忆:“从高中进入大学,最先接触的不是书本,而是动感地带品牌,最

先了解的不是师兄师姐而是移动服务人员。”“动感地带”是最受高校学子欢迎的移动品牌。

据了解,动感地带在长沙移动芙蓉区分公司高校市场的使用率达80%。迎新期间,为给区内农大、司法警官学校等5所高校、46个院系的新生提供细致、周到、便捷的通信关怀服务,为学校提供迎新接送车辆、休息帐篷、饮用水、防暑药等服务。

**数字校园,时尚、好玩、便捷、高效**

漫步在校园,你就会发现校园里的变化。

“搜索资料,使用wlan已成为了一种时尚。”湖南农大东方科技学院学生张丽对数字校园带来的变化感受颇深。

生物机电学校的李思同学告诉记者,班上90%的同学都加入了移动校园网,不

仅内部通话全免费;组建班级飞信群,可以免费向班级成员群发短信。此外,还可将家人朋友号码设为亲情号码,享受亲情卡资费优惠。

值得一提的是,长沙部分高校通过移动优质的网络和先进的信息技术,另一种高效便捷的生活方式正在形成。比如使用手机刷卡,考勤、校园用餐、购物等都能真正实现一体化。

**关注学生成长,实现经济效益和社会效益的最大化**

湖南移动在加快自身发展的同时,积极投身社会公益活动,近年从丰富校园文化、关注学生成长、提升学生能力的角度出发,不惜投入重金开展各种形式的校园文化推广活动,既扩大了品牌的影响力,也为企业基业长青奠定了良好的基础。

2008年-2010年,湖南移动在全省范围内连续举办三届“动感向前冲”大型体育

竞技互动活动,其影响力已深入100多所高校。2009年在湖南农大举办的“沟通无价,爱在校园”百台爱心手机捐赠活动,为勤奋学子送去了温暖。还有湖南移动连续多年在全省100多所高等院校开展的“动感地带校园创业大赛”,“高校寝室文化节”等品牌文化活动。

**推动校园信息化建设快速发展**

在这个数字化时代,速度化和信息化是校园建设的必然趋势。随着移动产品逐渐向数字化、增值业务转型,更多新的应用将投入到校园市场。

“通过全体员工真情关怀、贴心服务,湖南移动在市内高校的市场占有率一直保持了领先地位。”湖南移动相关负责人告诉记者,目前长沙移动在湖南农大、生物机电学校已经试行开展了WLAN业务和一卡通业务,受到了学生的普遍欢迎,特别是湖南农大的WLAN业务。 ■记者 吴林