

《马文的战争》上演幽默大战

宋丹丹不做绝望主妇



赵薇和周一围的角色最终步入婚姻殿堂。

赵薇周一围“姐弟恋”

时报讯 (记者 陈爽) 由“华语首席编剧”王蕙玲编剧,潘虹、秦海璐、赵薇、庾宗华及周一围联合主演的都市言情剧《谢谢你曾经爱过我》已在北京卫视播出,这也是该剧自去年在全国各地陆续热播以来首次上星播出。

该剧邀请到了潘虹、秦海璐、赵薇三位影后加盟,赵薇更是与周一围上演一出“姐弟恋”。曾有“台湾第一小生”之称的庾宗华转型实力派后变得“老谋深算”,剧中他将成为周一围的头号“情敌”。作为李安的御用编剧,王蕙玲创作了《卧虎藏龙》、《色,戒》电影的剧本,此次重新回归到电视剧,就是想描绘出一个她心目中的现代上海,该剧也是她对这个城市现状到人情世态的一次白描。

国庆荧屏战火纷飞

时报讯 (记者 陈爽) 广州综合频道国庆期间特意安排了一批“战”意浓厚的电视剧,题材涵盖商战、谍战、缉毒甚至地雷战,希望观众用体验刺激剧情的方式让身心放松。

《义本同心》

战士:陶大宇、温兆伦

武器:仇家挑拨兄弟反目 哥哥大义灭亲

陶大宇扮演一名善良的哥哥,剧中包括舒畅、吕晶晶饰演的角色都爱上了他,无愧“师奶杀手”的封号。

《我们生活的年代》

战士:刘烨、何晴、李光洁、沙溢

武器:空手套白狼 发财莫问出处

近来风头正劲的刘烨在剧中担纲主演,演绎的角色经历坎坷,性格复杂,而最后的财富归零只让人感叹。

《生死英雄》

战士:马跃、万美汐、吴玉芳

武器:欲擒故纵 英雄孤身犯险

《生死卧底》原班人马打造的姐妹篇,表现缉毒公安卧底工作的艰险与波澜起伏、峰回路转故事情节。

《海狼行动》

战士:于震、施京明、李欣凌

武器:卧底集大成者 双重间谍难防

剧情结构、故事节奏都延续了上部《五号特工组》的风格,基本创作班底、主要演员也一脉相承。



宋丹丹在剧中扮演一个时尚的女设计师。

时报讯 (记者 伍世然) 由宋丹丹、林永健、李崇霄、高亚麟等主演的《马文的战争》将于国庆期间在北京卫视和东方卫视首播。小品名角宋丹丹和林永健首度合作,讲述了两对离异夫妇,为了追求幸福而进行着一场没有硝烟的“战争”,上演了一出黑色幽默的都市家庭悲喜剧。

宋丹丹在《马文的战争》中饰演一位游离在两段婚姻与情感之中的设计师杨欣,也曾离

过婚的她坦承,“这是一个离我自己比较近的角色,更像是生活中的我,我很幸运能在我有了很多人生经验的时候,遇到这样一个剧本。”

在剧中宋丹丹不得不和前任丈夫、现任丈夫生活在同一屋檐下,关系极其微妙,宋丹丹完全摆脱了小品以及话剧的夸张表演,“希望以真诚生动的表演,把一个成熟乐观的离婚女人真实地演绎出来。”

以喜剧小品起家的林永健

饰演非常现代的软件工程师马文,林永健毫不讳言自己是宋丹丹的“粉皮”(比“粉丝”的程度更深),“我和丹丹在默契的配合中擦出了‘火花’,希望观众喜欢我们这对‘欢喜冤家’。”两人在剧中是原配夫妻,在剧外,林永健的妻子周冬齐则饰演宋丹丹后任丈夫李义的前妻孙容,《家有儿女》里老爸的扮演者高亚麟则扮演一个稳重内敛的大老板,戏里戏外的关系复杂。

正佳店扩容开业成国庆让利急先锋

苏宁抛全品类“四大折扣”清单

继发布“正佳店扩容创七项行业之最”、“黄金周五大营销攻略”、“集结五大资源掀国庆全城开业价”之后,苏宁昨日再度抛出了包括彩电、空调、冰洗、手机等在内的国庆黄金周“四大折扣”全品类降价清单,誓刷新家电价格新低。

据悉,黄金周期间,苏宁店将出现大量5折机型,其中仅特价彩电就超过1万台。



3C折扣: 电脑失守2000元

3C产品历来是黄金周销售的主流,黄金周旅游市场的开发,更是拉动了3C产品的旺销。此外,随着新生入学军训的结束,学生一族也将呈现出对3C产品的需求,学生市场将是3C产品增长的重要因素。

苏宁方面介绍,此次黄金周,在3C产品的备货上,准备了大量的新品,时尚畅销机型,学生机型等。在3C产品的促销上,笔记本电脑一款跌破2000元,双核独显笔记本跌破4000元。诺基亚直降100~1000元,三星奥运机型直降300~500元,MO-TO直降100~1000元。一款带GPS导航诺基亚500万像素手机首次跌破3000元。

平板折扣: 42寸液晶失守5000元

早在中秋三天小长假前夕,国产彩电集体宣布降价,与近两年黄金周往往是合资品牌率先宣布降价不同,市场份额一直下滑的国产彩电,今年国庆率先降价,大有上演反转之势。创维彩电平均降幅超过10%,长虹则有20款彩电降价促销,最高降幅达25%,TCL、海信、康佳等也纷纷借道苏宁表示降价。

广州苏宁彩电事业部相关负责人介绍,国产彩电集体降价将对市场形成一

定的冲击,合资彩电也已经在进行调价,主流合资品牌如三星、夏普、索尼、LG等都纷纷在苏宁卖场把产品价格进行了下调,三星部分型号价格下降幅度高达30%,42寸液晶失守5000元;3500元的32英寸液晶电视、6900元的47英寸液晶,已经成为平板市场产品价格的新标尺。

据苏宁财报公布的数据显示,苏宁上半年彩电类产品的同比销售增长39.74%,远远高于行业平均水平。

空调折扣: 1P空调失守1000元

8月份,由国家标准化委员会、中国标准化研究院主导修订的《房间空气调节器能效限定值及能源效率等级》,将空调能效标准的入门等级将从原来的5级(能效比2.6)直接提高到2级(能效比3.2,该标准将在2009年3月左右正式实施。

目前,国内空调能效比能达到3.2的不到10%,而且其价格几乎

是普通空调的一倍,到今年8月,国内空调企业还有1500万台的库存,这意味着未来的半年中,将有90%的低效空调被低价抛售。

目前能效比较高的空调,价格偏高,还不能被国内消费者广泛认同,不是市场销售主流。由于国家规定,大规模积压的空调库存,给空调厂家带来了很大困难。国庆将是能效比新标准执行的前仅

剩下的销售旺季,各个厂家都在把握这次机会,进行大规模降价促销活动。

苏宁方面表示,本次黄金周,空调不论从降价幅度,还是促销资源上,都进行了充分的准备,国庆期间,苏宁1P空调失守1000元,空调降幅高达20%~30%,同时,海信、志高等空调降幅分别在30%~40%之间。三洋正1.5P原价3140元,十一期间的市场价则在2599元。

冰洗折扣: 200升冰箱失守1500元

从消费者需求来看,不少消费者在购买冰箱时,已经将视线转移到对开门、多门冰箱身上。这表明,对开门、多门等高端冰箱市场正在不断升温中走向成熟。随着市场的竞争加剧,高端冰洗产品价格不断下拉,不少高端产品的价格,已经达到中国消费者可以接受的价位。以西门子、LG、三星为代表的合资品牌,以

及以海尔、美的、容声等为代表的国内品牌,在市场上竞争不断加剧,竞争加快了冰洗高端产品在中国家庭的普及。本次黄金周,苏宁电器联合西门子、三星、海尔、容声等国内外主流冰洗品牌,再破价格记录,平均降幅达25%,必将进一步推动高端冰洗产品的普及。

国庆促销大战已箭在弦上,从苏宁方面看,各个品类价格已经跌到

历史低点,促销资源也胜过以往任何一个黄金周。在价格和促销资源双重的吸引下,以苏宁为首的家电零售市场,必将呈现破记录式增长。作为市场领导品牌的西门子成为苏宁国庆降价的先锋,原价4590元的西门子218升的三门冰箱跌破4000元;西门子对开门冰箱直降3000元,跌破7000元;200升冰箱跌破1500元。