

当红软妹子：郭书瑶（瑶瑶）

女神格言：综艺咖，威武

瑶瑶是理工科出身，班里女生一只手数得过来，可惜，那个时候，还没人发现她“宅男女神”的特质，班里的男生只把她当成兄弟而已。所以，瑶瑶到现在都想不通，自己怎么就成了“宅男女神”了：“其实一开始听到觉得还蛮不可思议的，因为从来都没有想过自己可以当宅男们的女神，觉得很开心，因为这样是有人喜欢我，所以我会觉得非常地开心。”

是啊，是从什么时候开始，瑶瑶一夜成名呢？粉丝们肯定很清楚，那是《数位游戏王》助理主持人时期，很快地，在2009年，她就成了台湾最致命的“宅男杀手”之一。

“一开始是因为我很喜欢自拍，把照片放到了博客上，制作单位有些人看到我的博客，觉得这个女孩子还不错，就来找我试试看。”瑶瑶的入行很有台湾地区综艺咖出道的特色，那里的综艺节目，启用助理主持人的多如牛毛，彼时彼刻，瑶瑶不过是“先录了几个小单元，网友的反应也很好，后来真的就变成了游戏的主持”了。瑶瑶还是开创了先河，自她之后，台湾地区的游戏节目仿佛成了“宅男女神”的培育基地。

娃娃音、俏童颜、亲和力……瑶瑶几乎具备了所有“宅男女神”所必须具备的条件，她的演艺之路一开始就走得特别一帆风顺，然而，一夜成名终究是需要厚积薄发的，瑶瑶也绝不像表面看上去的那么傻气，有的时候，她甚至算得上机灵。

很快签约了种子音乐，出的第一张EP《爱的抱抱》，大约是让这个软妹子更上一层楼的所在。“爱呀呀呀，爱的抱抱！爱呀呀呀，溶化了烦恼！”凭着这首很有日本甜美风的《爱的抱抱》，瑶瑶不仅在台湾地区站稳了脚跟，还因此红到了内地。因为《爱的抱抱》这首歌，瑶瑶几乎每公开演出一次，就要和路人来一个“爱的拥抱”，而瑶瑶每次都是笑脸迎人，不管是男女老少，她都一脸亲和的模样，也因此赢得了更多宅男的好感，软妹子，大概就是要亲切可人得表里如一吧。

当红软妹子：李毓芬

女神格言：刹那情迷

对于内地的粉丝来说，李毓芬绝对不陌生的。

或许，最新的记忆里，李毓芬是Dream Girls的一员，但是相信还是有很多人记得，2009年，李毓芬是参加过《我型我秀》的。据说，当时她很是搅乱了一池春水，训练营里为数不少的男生都曾经对她怦然心动，甚至有过明枪暗箭，可见，李毓芬的魅力是强大的。

后来，辗转又在家乡台湾热闹了起来，起初的原因，除了李毓芬本身长得娇俏可人以外，大概就是她和一些当红男艺人的绯闻了。当本土“宅男女神”在台湾地区盛行起来的时候，得天独厚的李毓芬当然轻而易举地抓住了这个浪潮，成功从小有名气的模特向着一线偶像进发了。

《泡沫之夏》《旋风管家》《小资女孩向前冲》《半熟女孩》《螺丝小姐要出嫁》……李毓芬的偶像剧一部接着一部地接，对于她，宅男们几乎没有什么过多的要求，演技呀、台词呀、走位呀，什么都不重要，只要女神在镜头前一个眉开眼笑，足矣。

比较令人惊讶的是，李毓芬不仅是普通民众心中的“宅男女神”，甚至也是一些台湾地区艺人心中的自留地。那个混血美貌的男孩团体，就在《康熙来了》里数度表白：“李毓芬是我的女神。”她每一套正价销售的写真卡，班杰都有收藏，或许旁人还不知道，原来这些“女神”的卡片，和名表、名包一样，是会升值的。

除了李毓芬，Dream Girls里的另一位成员郭雪芙，也是这两年炙手可热的软妹子。原来，这两位同一组合的成员还会在戏里搭档，现在却鲜见了，大概是制片人发现这样太过材小用了，其实一个就够了，不如让她们同时出演不同的剧集，一样保证收视率，正是极有效率的做法，可见，宅男力量大。



健康轻生活 创意咖啡工坊 暨太卡上市媒体见面会成功举行

一年之计在于春，春天是希望，也是都市人们忙碌的开始。Pacific Coffee在这春天也推出了各种新品以及“健康轻生活”创意咖啡工坊，呵护忙碌的人们，为都市生活带来全新的健康休闲理念，与此同时，太平洋咖啡更推出会员计划——太卡，为Pacific Coffee的拥趸带来更多贴心服务，以及更缤纷多彩的各类会员专享优惠。

■文、图 | 小玉



太平洋咖啡首席咖啡大使Mike Yung (左)和太平洋咖啡市场总监Eugenie Kan (右)

有机咖啡创新健康生活理念

太平洋咖啡首席咖啡大使Mike Yung于3月27日下午，亲临上海新天地湖滨路202号企业天地店与上海各大媒体分享了“健康轻生活”创意咖啡工坊。众多咖啡爱好者济济一堂，与Mike一同体验了一段别开生面的咖啡之旅。

据悉，咖啡大使Mike此次来沪不仅担任此次创意咖啡工坊之主讲，更是作为2013年世界咖啡师大赛中国区（WBC）决赛评委来到上海为选拔参与海外世界咖啡师竞赛中国区选手。Mike对咖啡知识的完美演绎，使得参与这次活动的媒体与咖啡爱好者

均受益匪浅。

对于本次创意咖啡工坊主打“健康轻生活”理念，为上海咖啡爱好者重点推荐了太平洋咖啡独有的有机咖啡豆玛玛素娜，其在生长过程中不使用合成杀虫剂、除草剂或者化学肥料。这些种植咖啡的方式，有利于维持一个健康的环境和保持地下水的纯净。同时，也保留了咖啡的香浓，使得大家在每天品鉴咖啡之时，也能体会到太平洋咖啡对于环境保护的一份坚持。在谈到有机咖啡豆与普通咖啡豆的区别时，Mike表示：“有机咖啡采用的是在树荫下种植出的咖啡

豆。虽然在树荫下种植的方法产量不高，但是其品质却可达到极品咖啡的水准。这是由于能遮荫的树下可以减缓咖啡树的成熟，给予咖啡充分的成长，使其含有更多的天然成分、更上乘的口味与较少的咖啡因。”不仅如此，Mike还介绍了有机咖啡豆的多种优点：“土地、水源以及自然生态环境的永续性是有机咖啡业者所积极关注的。有机高品质咖啡是天、地、人——天气、土壤、爱心的精华杰作，一棵咖啡树需要生长五年才能开花结果，一磅咖啡大约需要4000颗咖啡豆，完全以人工采收，而每一棵咖啡树每年所收获的咖啡果只够生产一磅烘焙好的咖啡豆，物以稀为贵。”

太卡带来更多人性化服务

当天，为了回馈广大顾客对于太平洋咖啡的长期热爱和支持，太平洋咖啡将从三月底开始在全国各地推出太平洋咖啡全新会员计划——“太卡”，为顾客提供如同完美一杯般的尊贵体验。

太卡是以电子储值卡为载体的全新会员卡，取代以往在店内消费之盖章卡，兼有电子储值及会员积分双重功效。透过对店面终端机系统的更新升级，太卡会员可以用此卡直接购买咖啡饮品或店内其它商品，体验更快捷无碍的消费。同时，每次会员专享优惠均不相同，消费所积累积分可直接抵用现金（每消费人民币1元即可获1分，每20分可作人民币1元在

店消费），会员生日当天来店消费更有双倍积分。消费及积分越高的会员，还可以额外获得鼓励惊喜特惠。谈到太卡的成功推出，太平洋咖啡市场总监Eugenie Kan表示：“作为太平洋咖啡顾客关系管理的核心，希望透过太卡的推广及使用进一步凝聚太平洋咖啡的拥趸，为顾客提供给更人性化、更多元化的服务。”据悉，目前太卡在中国内地分为东、南、西、北四区分别使用，暂不能跨区使用。会员每次使用消费均可存取积分，所得积分可作现金于所在区域各家门店消费。在消费过程中，店员可以通过数据后台，了解客人的习惯，增加与顾客之间的互动。不仅如此，太平洋咖啡将定期更新会员独家优惠及折扣情报，会员可登录网站，查看最新优惠和自己卡片的使用情况，以及选择自己喜欢的会员优惠，如会员积分、生日特惠等专享服务。

太平洋咖啡会员计划「太卡」隆重登场!

BE BRIGHT, DRINK RIGHT 一点即明

Come Join Us As Members!

开卡好礼：一次充值¥200 赠 咖啡电子优惠券 1张
一次充值¥500 赠 咖啡电子优惠券 2张
一次充值¥1000 赠 咖啡电子优惠券 4张 + 咖啡杯1个

会员尊享：积分会员专享 咖啡杯位 买一送一

太平洋咖啡官方微博 www.pacificcoffee.com.cn