

大观园

泉城资讯一网打尽

体验农耕乐趣 游览千年古塔

周末去四门塔当回小菜农



138路夜间营运延长至21时

为进一步方便沿线市民出行,从24日起,济南公交部门将对138路公交线路运营时间进行延长,从20时延长至21时,同时增加车辆和班次,运行线路不变。(赵东云 任志方)

65路今起开通果农专线车

为满足果农人货共乘、外销水果的需要,缓解果品与乘客抢车的难题,济南公交三公司五队所属65路将于8月24日开通“果农专线班车”。(任志方 赵言涛)

西客站热源厂年底投产供热

23日,记者了解到,作为济南西站片区的配套工程,济南热电有限公司西客站热源厂今年底将投产供热。目前厂区主体工程全部完工,一期上马的两台链条式热水锅炉正在调试,待外接管网贯通后,济南西站片区居民在今年采暖季就可用上优质环保的集中供热。(陈伟 刘志斌)

Advertisement for '96706' movie review service, including phone number and website information.



本报8月23日讯(记者王光营 实习生朱伟伟) 你知道田地应该怎么平整吗?你抢过锄头播撒下一粒种子吗?本周末,由本报和济南育才教育联合举办的“快乐暑期”第七站将走进四门塔景区,孩子们可以尽情挥舞锄头体验一把小菜农的感觉,并播下一粒粒菜种。同时,孩子们还可以游览景区,参观千年古塔。

“上次孩子亲手采摘了不少蔬菜,要是能让他们体验一把种地的感觉就更好了。”23日,市民曲女士表示,自从报名参加四门塔农耕体验活动之后,孩子一直盼着能去体验一把“小菜农”的感觉。曲女士表示,很多城市的孩子,对“锄禾日当午,汗滴禾下土”这种体现农耕艰辛的诗句都没有感性的认识。为此,在本次“快乐暑期”活动的最后一站,我们将带领孩子们到四门塔风景区,亲近自然、回归田园,进行农耕体验活动。四门塔景区管委会将安排具有丰富劳动经验的指导老师,让孩子们熟悉各种农具,掌握播种要领,亲身进行体验,当一回小菜农。

在景区内,四门塔景区管理委员会已经准备了多块田地以及各种农具,并购买了一些蔬菜种子,孩子们可以平整土地,播种耕作。工作人员将作为教师,对孩子们进行手把手指导,介绍各种农具的功用和使用方法,并讲解如何种菜,让孩子们在劳动之余,收获更多的知识。

我是小小旅行者

大家好,我叫马樱月,今天是我6岁的生日,这是一个有特殊意义的生日,因为我刚刚拿到人生第一个毕业证,结束了在幼儿园3年半的生活,又即将背上书包成为一名小学生。我喜欢看书,喜欢听故事,喜欢讲故事,我可是班里的故事大王呢!我喜欢运动,喜欢奔跑,喜欢游泳。当然我最喜欢的还是和爸爸妈妈一起旅游。



我去青岛看过帆船,去日照坐过渔船出海打鱼,在长岛喂过海豹,和它亲密接触,还去了北京的鸟巢、水立方和北京科技馆,今年5月还和爸爸妈妈一起坐飞机去了云南的大理和丽江,在美丽的洱海和白族姐姐一起歌唱呢!我最大的希望就是有一天,能和爸爸妈妈一起走过世界上每一个角落,体验不一样的风土人情。

参与方式:照片和文字请通过本报网站(bbs.qjwb.com.cn“评说济南”中“宝贝聊天”)上传。咨询电话:96706。



肥城十万亩佛桃等您去品尝

23日,记者获悉,2011年中国肥城金秋品桃节将于8月25日在“中国桃都”肥城拉开帷幕,历时一个月。据了解,肥城是驰名中外的中国佛桃之乡,因栽培1700多年的肥城桃而闻名,目前种植面积十万亩。自2008年以来,肥城市已连续成功举办了三届品桃节。今年的中国肥城金秋品桃节,以“采摘肥城佛桃·体味吉祥桃都”为主题,从8月25日至9月25日,肥城金秋品桃节好戏连台。(李飞)

一家居店开售防噪音真空玻璃

城市噪音越来越多,市民饱受困扰。如何防噪音?23日,一家销售防噪音真空玻璃的门店落户北园一家居广场。据济南纽莱孚新材料有限公司相关人士介绍,多腔全钢化真空玻璃比中空玻璃有更好的隔音、降噪、保温性能,降噪效果是普通中空玻璃的2-3倍,普通单片玻璃的6-8倍。(马云云)

国美泉城路省府前街新活馆8月26日盛大开业

国美“店王”开业在即 空前特惠势贯泉城

2011年8月26日,国美山东省最大新活馆、济南国美万平旗舰“店王”、泉城路上第四家国美门店——“国美泉城路省府前街新活馆”落户泉城路恒隆广场西邻。该店的开业将成为重磅炸弹给市场带来强烈震撼,与开业时间相应的是,国美促销资源的汇聚以及投放,消费者肯定会从中获得超级实惠。



首家家电“Shopping Mall”落户省城

中国家电连锁业经历了20多年的发展实现了规模的迅速扩大,2011年家电业进入发展变革期,过去家电连锁行业的增长主要是依靠快速的开新店,当门店布局达到饱和过剩,就会出现渠道商和上游厂家投入产出下滑的状况,家电业要提升产业链的效率,就必须进行变革。家电连锁业要实现可持续发展,必须以消费者需求为中心,回归商业本质运营,国美集团经过多年的调研考察,提炼了国际同业卖场的优点,并通过第三方专业团队对国内消费者习惯和需求进行调研,推出了全新的门店运营模式,并在国美泉城路省府前街新活馆全面实施新型运营模式,打造全新的电子消费类卖场标杆店。新业态的发展的改变,不仅来自商业的要求和市场的竞争,更重要的是来源于消费者的生活变化和科技的创新变化,新活馆的最终诉求是给客户更好的商品选择,更多的价值、更舒适的购物环境。

活馆从经营产品种类上来说,10万种商品的超大“容量”无疑打造了省内家电连锁企业的新“店王”。据国美相关人士介绍,该新活馆店面模式在商品结构上进行了精细化的调整,在保持彩电、空调、冰箱、洗衣机等传统电器优势的同时,将着重加强手机、数码、电脑等3C品类的商品和大量关联性配件商品。在厨卫、小家电等生活电器方面,新模式将按照消费者的需求和购物习惯进行更加细致的分类,按照消费需求和商品功能,建造不同的专题展区,消费者可以直接根据使用需求选择定向的展示厅进行相关商品的选购。8月26日开业的新活馆,1万平米的国际化超大卖场,经营的商品种类高达10万余种,其中3C类产品多达4万余种,是目前国内产品种类最为丰富的家电卖场,几乎囊括了所有的消费电子产品,满足了消费者一站式购齐所需产品的需求。而这种以产品种类繁多为特点的门店经营模式也使得家电卖场由提供产品到全面提供家电解决方案,新活馆内包括家装家电解决方案、新婚家电解决方案、以旧换新家电解决方案、长久服务解决方案、节能家电解决方案、经济家电解决方案、学生3C产品解决方案等等。此次在国美新活馆成型推出,实现了从传统的“卖产品”到“提供全面解决方案”的跨越式的发展,这在国内家电卖场尚属首次。

新活馆全新开放式“新活”购物体验。为了进一步为消费者营造舒适、自主的购物空间,新活馆在建设过程中特意增加了地面指引线,形似跑道的指引动线贯穿整个卖场,消费者在行走的过程中就可方便的找到所需产品,作为最新家电产品的发布及展示基地,整个卖场布置增强灵活性,可根据季节变更,最新商品引进,新进品牌介绍等需要,进行快捷的布局调整;天花板上的悬挂物也可根据实际使用需求随时变更最佳位置,卖场的透明度得到保障,为了便于工作人员和顾客之间更好的沟通,所有的收银台、服务台、咨询台、开票台等公共设备,均降低了原有高度并变“封闭式”为“开放式”。在所有的电视展示区域地面上,您可以看到明显的“2米”“3米”黄线,随着屏幕大小,横线数量也有增减,便于您在卖场里“回忆”您家中沙发和电视之间的距离,卖场里,公共区域随处可见国美独特沙发,让消费者购买电器累了随时歇歇脚,这样的卖场陈列,这样卖家电,在家电卖场中可谓首开先河,同时,新活馆所有营业员均是经验及专业知识丰富的国美自有营业员,进行了专业培训及选拔后上岗,打破以往厂家促销员驻扎卖场的模式,意味着消费者在省府前街新活馆购家电时,随便

找一个营业员即可了解到任意产品信息,而这些国美自有员工更不会为品牌产生偏袒而刻意推销,真正为消费者提供更周到的个人服务。

3天大庆56小时不打烊 全场超值特惠

国美泉城路省府前街新活馆,被列为国美电器2011年一号工程,国美电器斥资5000万元进行精心打造,是国美山东最大新活馆,在门店开始正式营业之时,大型的促销活动同时登场,从8月26日起,国美泉城路省府前街新活馆将举行3天56小时不打烊的大型庆典活动,倾力打造2011年仅此一次的家电盛宴嘉年华。国美泉城路省府前街新活馆开业让利优惠活动中,国美电器精心准备的5000万元赠品已经到位,消费者来就送,购物即有礼,套购有大礼,VIP再赠礼,满2500元送1000……国美电器还准备了金条等超值大礼,等您幸运获取。除了赠品的极大丰富之外,开业3天,全场10万种商品全部超低折扣,最低折扣让你意想不到,而包括签售、抽奖、限时购等多种形式的促销活动也都将登场,大规模的促销活动无疑将会突破山东家电市场的低价底线。中国零售企业已经从单向追求规模、数量的爆炸式增长向追求效益与效率的平衡提升转变,而这要求零售企业及时进行反思和调整,国美“新活馆”模式率先突破了传统家电卖场单店效率不高的瓶颈,打造了高效率、低成本门店经营模式,今后这样的模式将引领我国家电零售业的发展。

1万平米卖场 10万种商品成国内新“店王” 据悉,国美泉城路省府前街新