



临沂制氧厂温馨提示

临沂天气

今天



晴, 北风3-4级, 气温1°C ~ 10°C

明天



多云转晴, 南风, 气温1°C ~ 12°C

其他城市

济南	多云转晴	1 ~ 10°C
德州	多云转晴	0 ~ 9°C
聊城	多云转晴	0 ~ 10°C
泰安	多云转晴	-1 ~ 9°C
莱芜	多云转晴	-1 ~ 8°C
菏泽	多云转晴	4 ~ 11°C
枣庄	多云转晴	1 ~ 11°C
济宁	多云转晴	1 ~ 10°C
日照	阴转多云	0 ~ 9°C
青岛	多云	0 ~ 7°C
烟台	多云转阴	-3 ~ 2°C
威海	多云转阴	-3 ~ 1°C
潍坊	多云转晴	0 ~ 8°C
淄博	多云转晴	-2 ~ 8°C
滨州	多云转晴	-1 ~ 8°C
东营	阴转多云	-1 ~ 7°C

## 临沂市区20日全面停暖

供暖末期看天调温度

本报3月14日讯 (记者 王逸群)14日,临沂城区气温骤降,记者从蓝天热力、恒源热力了解到,市区将于本月20日准时停止供暖。同时,热力公司将与气象部门保持

紧密联系,切实调节好供暖后期管网温度。

14日,记者从临沂供热主管部门了解到,自2004年起,临沂的供热时间已经从120天调整为130天,从11月10日到

次年3月20日,临沂的供暖时间今年不再延长。因此,今年将在20日如期停暖。

据蓝天热力和恒源热力的工作人员介绍,目前供暖工作已进入末期,相

关人员正着手加大管网巡查力度。在保证热源供应的基础上,配合当时的天气情况,将在供暖最后几天逐渐调节管网温度。

同时,两家热力公司工作人员提醒市民,尽量

不要在停暖之前放掉暖气片中的水,以免影响到管网内的热力平衡。同时,停暖后两家供暖公司将立即展开管网维护等工作,为今年下半年供暖做准备。



本期明星宝宝

投稿邮箱: dongqipeng@126.com

姓名:赵子慷 性别:男 生日:2010年8月9日 体重:8公斤 爱好:微笑, 吃手, 跪着玩  
宝宝趣事:抱着宝宝照镜子, 他会对着镜子里的自己笑, 还会拿出小手摸摸镜子里的自己, 他还以为是别的小朋友呢。

董青萍 整理

山东省临沂制氧(医用氧)厂  
医用氧国企老厂同时经营各种工业用高纯气体:工业氧、氮气、氩气、二氧化碳、切割气等,质优价廉,真诚为广大客户服务  
电话:0539-8353146  
传真:0539-8368203  
地址:金雀山路与琅琊路交会处南50米路西

临沂大风降温又来袭

## 最高气温骤降10°C

本报3月14日讯 (记者 孟君)周末的晴暖天气终于在14日告一段落。随着目前北方一股较强冷空气正在大举南下,14日全市的天气来了一个“大变脸”,最高气温只有9°C左右。

连日来临沂市一直是艳阳高照,气温回升迅速,在南风的吹拂下,13日全市的气温再创新高,最高气温达到了21.5°C,是今年以来临沂市最暖和的一天。不过14日随着一股南下冷空气的影响,本周前期暖和的天气将会暂时告别临沂,预计本周三气温将开始出现回升。

根据气象台的最新预报信息,14日早4点时,全市发布了寒潮蓝色预警信号。预计15日气温将继续下降,全市最低气温将降至1°C,最高气温在10°C左右。

# 五粮液股份公司全新品牌金装上市

## 诚招临沂市各区县总代理商

### ■做生意为什么要选择五粮液股份公司新品牌?

“十二五”开局之际  
意气风发的五粮液人  
站在行业的巅峰上  
用智慧和汗水铸造了  
“中国的五粮液、世界的五粮液”的品牌形象和企业形象  
铸造了526.16亿元的品牌价值  
创造了连续16年雄踞中国食品品牌价值之冠的骄人业绩  
五粮液20年来年均增加5亿元利税的发展奇迹  
创造了令世人瞩目的“五粮液现象”

到2009年,提前一年完成“十一五”利税目标  
2010年更是在很高的起点上实现新的突破,猛增利税近30亿元  
公司以年销售收入突破400亿元

利税突破100亿元的骄人业绩  
五粮液生意,世袭的事业  
白酒产业,阳光行业  
名酒品牌,身份地位象征  
名酒经商,商界利率最高  
百年品质,盈利持续稳定  
快消品牌,资金快速周转、网络  
重复盈利  
上市企业,诚信可靠 站在巨  
人肩膀更容易成功

### ■五粮液股份公司为什么开发全新品牌 金装上市?

市场调查发现,每次宴请贵宾,客人都说喝水晶盒五粮液股份公司酒……在众多客人的心目中“水晶

盒”成了五粮液股份公司精品的化身:五粮液股份公司“水晶盒”酒就是中国的名酒。客人越尊贵选酒越集中点“水晶盒”包装酒,这是多少年人们普遍消费形成的一种自然习惯。顾客地位、品位越高,越必选五粮液公司“水晶盒”酒,以之彰显尊贵。

为了解决市场需求,盛意表达款待之情,五粮液股份公司新品牌水晶盒金装上市,从里到外保持了五粮液公司系列酒传统风格,还是52度畅销型酒度,还是畅销的水晶盒包装,以更大气为荣,以更豪华为尊。五粮液公司不仅用全新水晶盒包装酒表示出中国古老文化的底蕴,还彰显出中国白酒大王的地位。五粮液股份公司“水晶盒”豪华包装酒必将成为国内白酒顶级品牌。

五粮液公司产品又涨价了!人们在惊呼五粮液产品增值中看到的是股市涨涨跌跌,楼市限价限贷……人们不禁要问:五粮液公司产品为什么涨价?经济学家的答案是“供不应求”;消费者的答案是:“有身份、又好喝”;经销商的答案是:“只要拿到货就能赚大钱”;投资人的答案是:“五粮液股份公司新品牌就是印钞机”等等。每当五粮液公司新创品牌——商机出现的时候,投资者经销商一定是争先恐后抢夺第一张入场券。营销心理学家披露,谁能满足市场需求,谁就能领先天下,这就是五粮液股份公司品牌经营的秘密。五粮液股份公司酒品不仅仅是质量超一流,对市场消费心理的把握也是超一流。五粮液股份

公司全新“水晶盒”包装品牌,金装上市,即将引领2011新年市场。

### ■五粮液股份公司新品牌为什么邀您加盟?

五粮液股份公司全新“水晶盒”包装酒隆重上市。新的品种必然会带来新的消费高潮。为了最大限度的减少新包装对老产品的冲击,在营销机制上另行创新,充分遵循本土化优势,在各地市授权总经销。这一举措既是为了防止窜货,也是最大限度的保护地区经销商的利益。根据销售政策,临沂市只能选择一家总代理商单位,各区、县只能选择一家总经销商,达到条件,先来先得;超越条件,谁好谁得。所以对青睐于五粮液股份公司新产品的投资人或经销商来说,要么快,要么好。机会可能只有一次。要真正做到这一点,需要扭转价值观,靠投资赚钱是正确的选择。你又不可能大规模储备黄金,也不好此时入市炒股,更不能买地盖房。想一想你的资源,从事一项中国顶级品牌的运作既是光辉的,又是赢利的。酒不是蔬菜,可越放越值钱,何况该品牌是一直价值上涨、利润空间逐年加大的五粮液股份公司制造的新品牌呢!

80年代,摆地摊就能发财,可很多人不敢!

90年代,买股票就能挣钱,可很多人不信!

21世纪,人人都梦想赚钱,可发现赚钱的商机越来越难!

新品上市,空前商机,稍纵即逝!



请打入这个电话,先打先登记,五粮液事业大家庭欢迎您!

**400-088-7199**

区县业务经理联系电话:

区域	业务经理	联系电话
兰山区、郯城县、苍山县	朱剑	18653118306
河东区、蒙阴县、费县	田继成	18653118302
罗庄区、平邑县	封洪亮	18653118301
沂水县、沂南县	王健	18653118303
临沭县、莒南县	李家科	18653118305

经销商从业条件:

- 1、热爱白酒行业,热爱五粮液股份公司品牌,有强烈的投资意愿;
- 2、自觉维护五粮液品牌形象,不准以侵犯五粮液无形资产来换取商业利润;
- 3、社会关系好,具备转强的公关交际能力;
- 4、资金实力雄厚,地级总代理商经营安全库存产品须300万以上;区县总经销商经营安全库存产品须30万以上;

经销商支持政策:

- 1、提供五粮液股份公司新老“水晶盒”系列产品;
- 2、保证区域独家经销权;
- 3、绝对保证所提供品质系五粮液股份公司直供原装产品;
- 4、提供店面装修费;
- 5、提供配送车辆;
- 6、提供广告支持、房租支持、工资支持;
- 7、提供全程运营体系指导;
- 8、提供7\*24小时无忧售后服务。

应聘:招商经理30名,前台接待1名,营销内勤1名