

# 京沪高速鲁苏省界添出口

由15个增至20个,5月份完成

本报3月16日讯 (通讯员 王永生 记者 王健)京沪高速公路鲁苏省界收费站增扩出口车道工程项目已开工建设,预计今年5月份将完成,完成后京沪高速公路鲁苏省界收费站

将增至20个出口。

据了解,京沪高速公路临沂管理处所管辖的鲁苏省界收费站,地理位置特殊,是临沂公路乃至山东公路的重要窗口单位,因其车流量大,工作任务繁重,保畅通压力

大。遇有车流量高峰时段,恶劣天气、交通事故等情况解除封闭时,即使15个出口车道全部开启,全员上岗,也极易造成压车现象。

经省交通运输厅批准,决定对鲁苏省界收费站增

扩出口车道。新增设的车道位于鲁苏省界收费站收费广场西侧,在原有收费广场上海方向现有加宽车道外侧增加一个加宽车道,在现有收费亭南侧上海方向的渐变段范围内适当拓宽,增

加4个收费车道。

此次鲁苏省界收费站出山东方向车道增扩后,鲁苏省界收费站将由原来的15个出口增加至20个出口,对于提高高速公路应急保畅能力将发挥重要作用。

春天

**临沂制氧厂温馨提示**

**临沂天气**

**今天**

多云转晴,西南风 3-4级,气温 4℃ ~ 17℃

**明天**

多云晴,西南风 3-4级,气温 6℃ ~ 18℃

**其他城市**

济南	晴	5 ~ 17℃
德州	晴转多云	4 ~ 18℃
聊城	晴	2 ~ 18℃
泰安	晴	1 ~ 16℃
莱芜	晴	2 ~ 16℃
菏泽	晴	4 ~ 20℃
枣庄	晴转多云	3 ~ 17℃
济宁	晴	5 ~ 18℃
日照	晴转多云	2 ~ 14℃
青岛	晴	2 ~ 10℃
烟台	晴	-1 ~ 14℃
威海	晴	-1 ~ 11℃
潍坊	晴	-1 ~ 19℃
淄博	晴	2 ~ 18℃
滨州	晴	1 ~ 18℃
东营	晴	3 ~ 18℃



本期明星宝宝

投稿邮箱: dongqingping@126.com

姓名:张子莹 乳名:宝宝 性别:女 出生年月:2009年7月16日 爱好:打球,玩钓鱼游戏  
**宝宝趣事:**子莹宝贝很喜欢给自己戴帽子,可是总把帽子戴得歪歪的,自己却高兴得不得了。而且经常悄悄地把别的小朋友帽子戴在自己头上,躲在角落偷笑。  
 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,真诚为广大用户服务  
**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**

# 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就了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。

### ■五粮液股份公司品牌为什么总是领先?

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,稍纵即逝啊!



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

**总经销商从业条件:**

- 1、热爱白酒行业,热爱五粮液股份公司品牌,有强烈的投资志愿;
- 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;

**总经销商支持政策:**

- 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。
- 诚聘:**招商经理30名,前台接待1名,营销内勤1名