



齐鲁交通服务开发集团网红高速服务区不断涌现 3年改造15市76对服务区

齐鲁晚报·齐鲁壹点
见习记者 陈进

一区一特色

按照“一区一特色”的理念，服务区在装潢装饰部分等环节融入当地人文理念；厂区绿化上选取当地植物来打造景观；经营业态上，在新建服务区打造特产大街。

长清服务区临时负责人李宗华说，长清服务区围绕“服务区+现代商业”理念，服务项目由原来的7个增加到了23个，集合了餐饮、加油、汽修、住宿、购物、观光、旅游的“一条龙”服务。餐饮方面，设立首家自主品牌“齐鲁印象”餐饮长廊和自助餐厅。同时，精心打造非物质文化遗产工坊，不定期邀请非遗传承人，开展鲁编、剪纸等课程。此外，长清服务区精心打造了“白鹭花谷”观光胜地，还单独开辟了“白鹭洲”，规划为采摘园；建设面积17.5亩的温室大棚，打造为“空中草莓”采摘项目。改造提升后，聊城服务区突出“江北水城”特色，建成“服务区+商业综合体+文化旅游+客运接驳”的综合园区。“非遗”博物馆及历史文化馆的开设，也为服务区注入了文化旅游元素。

文昌湖服务区是滨莱高速公路集散枢纽，承载着服务开发集团“服务区+文旅”产业融合创新的使命。服务区综合楼内打造了假山、瀑布等景观，将景色引入室内。极具鲁中地区文化和产业特

截至2019年底，齐鲁交通服务开发集团(以下简称“服务开发集团”)为期3年的高速公路服务区改造提升工作取得阶段性成果。3年来，服务开发集团累计对15个市76对高速公路服务区(停车区)进行改扩建。服务开发集团党委副书记、董事、总经理周衍平表示，通过服务的提质和延伸，目前已涌现长清、聊城、文昌湖等一批网红服务区。

色的陶瓷、玻璃等特产，也让司乘不下高速就能体验到淄博的文化特色。

业态多元化

据悉，服务开发集团在新建服务区打造特产大街，千余种特产美食进驻自主品牌“齐鲁印象超市”。服务区的京东超市实现了同城同价、同价质优。京东智慧购物平台和无人售货机加载人脸识别和客流大数据分析功能，实现线上一键购物，24小时无人售货。在长清服务区的“齐鲁印象”主题餐厅，记者看到，这里的装修都是按照山东传统建筑风格“灰砖黛瓦”打造，主菜系是鲁菜。非遗工坊重点展现齐鲁非物文化



遗产，服务区与本地品牌商合作，展销结合，同时不定期邀请非遗传承人，指导旅客学编织、学扎风等等。

目前，长清服务区共设置车位284个，设置危化品停车位和女士停车位。

聊城服务区主任刘伟介绍，服务区依托“齐鲁印象主题餐厅”等，提供餐饮、住宿、休闲、娱乐、购物一条龙服务，为司乘提供自助餐、特色美食、德克士餐厅、齐鲁印象超市等多种选择。

聊城服务区采用“客货分离”的方式规划停车场，形成动态流线，设置车位600多个。两区加油站相继完成了双层罐改造，可以同时满足32台车辆加油。

文昌湖服务区发挥交通枢纽

区位优势，实现服务区“从停车区到商业街区、从通过点到旅游景点、从加油站到文化休闲驿站”的新跨越，共设置停车位305个。文昌湖服务区内部设置小米智能化设备体验区，增加了“服务区附加值”。此外，还设置了颇具淄博特色的陶瓷、玻璃制品展示区。

厕所革命

近年来，服务开发集团持续推进“厕所革命”，按照旅游厕所的标准打造包含第三卫生间、母婴室、化妆间在内的人性化公厕。同时，设置厕位智能导视系统、人脸识别自动抽纸机、触控感应洗手池等。

在长清、聊城、文昌湖三个服

务区，改造升级后的服务区公共卫生间焕然一新，采用岗位式排风系统、新风换气系统和国内领先的冷热空调系统，确保卫生整洁、通风良好，夏有凉风，冬有地暖，卫生间的数量和布局也更合理。目前，长清服务区共设置厕位458个，聊城服务区共设置卫生间厕位280多个，文昌湖服务区共设置厕位130多个。

周衍平说，高标准卫生间的打造，彻底解决了气味大和私密性差等问题。同时，卫生间全面扩容保障客流高峰期的如厕服务；配置洗地机和扫地机，节省人力的同时提高清洁程度。使用扫地机器人等科技设施，针对清洁程度不高地区，加强了清洁频次，提升服务区卫生质量。

山航计划新开14条航线

本报济南4月22日讯(记者白新鑫)22日，记者从山航获悉，受新冠肺炎疫情影响，2020年民航换季推迟至5月3日，新航季将持续至10月24日结束。夏秋换季后，山航经营的客运航线条数将达到388条，通航城市79个，每周为旅客提供超过4300个航班，72万多个座位。

2月份以来，受疫情冲击影响，民航业客流量大幅缩减，航空公司面临巨大经营压力，山航根据疫情防控形势适时调整运力投入，以更好地保障经济社会发展和旅客出行需求。2月份山航执行航班2381班，3月份执行航班3892班，比2月增加航班班次1511班、执行占比增加10.61%。国际航线方面，山航依

据疫情防控形势和局方政策，一方面坚决落实外防疫情输入的企业责任，一方面着重确保日韩国际航线的畅通。2、3月累计执行山东至韩国航班136班次、执行山东至日本航班27班次。

为积极支持企业复工复产，山航在行业内率先推出定制航班销售模式，面向全社会承接包机包座业务，在严控疫情传播风险的前提下，全力满足政府、企业复工需求，降低返程运输疫情传播风险。截至4月21日，山航累计执行政府、企业、社会团体复工复产定制航班126班次，其中定制包机45班，定制团队81班，服务旅客10200人次。同时，山航已全面启动全货机国际、国内运输业务。各企业单位或个人均可

拨打山航全国统一客服电话95369，沟通洽谈客运、货运包机业务。

作为本土航空企业，山航将继续加大山东主基地运力投入，为保证疫情期间山东各地与外省市的经济、文化交流，山航计划新开济南=武汉=揭阳、济南=长沙=惠州、济南=桂林=福州、济南=银川=阿克苏、青岛=杭州=南宁、青岛=临汾=兰州、青岛=邯郸、青岛=南昌=梧州、烟台=呼和浩特=银川、烟台=温州等航线14条、73班/周；计划加密济南=成都、济南=武汉、济南=重庆、青岛=北京、青岛=宁波=海口、青岛=沈阳、青岛=乌鲁木齐、烟台=银川、烟台=郑州等干线19条、117班/周。

酒水电商如何做阿里专家公开课

酒水行业挑战严峻，企业该如何破局？4月26日14:00—16:00，由齐鲁晚报·齐鲁壹点联合阿里巴巴淘宝大学共同举办酒水行业线上直播课。来自淘宝大学的营销专家将就线上直播、品牌树立、短视频营销等实用技能展开讲解，助力酒厂和经销商渡过特殊时期。

据了解，本次直播将以公益形式，免费对酒水企业开放，其原价值上万元。此次直播嘉宾是淘宝大学认证讲师、淘宝直播天团机构负责人、天猫超市行业达人矩阵代播机构负责人王昱辉。擅长领域是直播红人孵化及矩阵打造、新零售团队搭建、品牌孵化、全网营销、跨境电商。曾培训的企业有苏宁易购、银泰百货、天猫超市、欧莱雅、爱茉莉、美的、自然堂、NIKE、老庙黄金、周大生、大众汽车、美素佳儿、贝因美等近百家各行业TOP企业。

本次培训将讲解电商平台实战经验：

1.直播从破局到布局如何做。企业做直播尝试要经历一个从入门到系统规划，完整呈现的过程。如何破局，如何破而后立，听听专家怎么说。

2.新媒体团队搭建。新媒体运营与传统业务运作方式截然不同，需要招聘匹配专职成熟团队，同时团队需要进行新媒体方面的系统培训，需要掌握哪些新媒体知识，如何使整个团队快速成熟，快速发挥作用，能打硬仗，这里干货满满。

3.短视频直播核心算法。短视频直播时代，线上带货逻辑产生了较大变化，内容推荐和信息传播都依赖算法，理解和应用算法规则是营销致胜的关键。短视频效果如何，哪些人是企业核心客户，哪些是普通消费者，通过核心算法怎么计算出来，如何长期跟进。

4.直播实操成长路径。对于直播带货来说，初学者也要经历从入门到精通的过程，由具备实操经验的专家指点迷津，能够大大缩短学习期，避免盲目探索和试错成本。阿里巴巴直播带货实战经验已经相对成熟，这里教会你如何快速精通直播。

5.新媒体顶层架构设计。新媒体作为现今行之有效的营销方式，其运营逻辑和管理方式与传统业务有着极大不同。传统企业做新媒体转型，依靠自下而上的渐进式调整是不够的，需要决策者具备危机意识和改变动力，从企业发展层面予以重视，并从顶层设计角度进行业务深度嵌入。

齐鲁晚报运营的阿里巴巴淘宝大学山东分校，能够充分挖掘媒体+互联网+实体三方结合的优势，将基于各自的特点与潜力，有效进行资源整合，发掘优质电商标的，最终实现1+1+1>3目的，开创“媒企”结合的新时代。

本次课程将4月26日14:00—16:00通过线上直播，扫码进入群聊听课。

(万家成)

金沙酒业山东战区2020年首次经销商座谈会在济南召开

2020年4月14日，以“金沙韶华 山东行动 同舟共济 共赢未来”为主题的金沙酒业山东战区2020年首次经销商座谈会在省会济南隆重召开。金沙酒业党委委员、副总经理郑钢，山东大区部长及部分销售人员、40余位全省各地优秀经销商代表共

商金沙山东发展大计。

郑钢向经销商做了以“金沙韶华 山东行动 同舟共济 共赢未来”为主题的发言，分别从品牌战略、酒体品质、效益以及管理层面对金沙酒业2019年的工作成绩做了详细介绍。郑钢表示，2020年面对严峻的防疫形

势，金沙酒业全力出击，以速度、温度、力度“三度”抗“疫”，从四个方面加强市场应对，并拿出诚意，出台9项具体措施与经销商朋友并肩作战，同时坚持“三不”原则，不减目标、不降薪酬、不改战略，“七位一体”为战略目标保驾护航。

(万家成)

关于济南莱芜本地电话并网调整的割接公告

尊敬的客户：

为保证济南莱芜通信网成功并网，经山东省通信管理局批准同意，定于2020年4月24日18点-4月25日8点进行升位并网工作。届时暂停缴费、查询等服务，或将影响您的通信，请合理预存话费，敬请谅解。

中国电信股份有限公司山东分公司 中国电信集团有限公司山东分公司 2020年4月23日