

沂蒙晚报鲁南商报举行广告推介会

报企紧密携手 实现互惠共赢

本报临沂1月5日讯(记者 范磊贤 胡志英) 5日下午,沂蒙晚报、鲁南商报广告推介会在观唐温泉度假村举行。两报代理商、企业代表和业界精英300多人欢聚一堂,建言献策,共谋2011年晚报商报的广告大计。

记者从推介会上了解到,大众报业集团和临沂日报报业集团顺应文化产业发

展大趋势,实施战略合作,以资本为纽带,成立了山东沂蒙晚报传媒有限公司、山东鲁南商报传媒有限公司,并将两个公司纳入齐鲁晚报系一体运营。

在新的起点上,两报谋求更高的目标和更高的追求。齐鲁晚报系为两报输送管理团队,注入先进的办报理念,依托传媒公司的现代

企业制度,充分解放和发展新闻生产力,两报相继进行全新改版和流程再造。沂蒙晚报坚持沂蒙特色、齐鲁理念的原则,力争两三年内成为社会影响力大、品牌美誉度高的地区综合性都市报。齐鲁晚报《今日沂蒙》与鲁南商报两报合一,优势互补,资源共享,共同打造全新的鲁南商报。新的鲁南商报

站在齐鲁晚报这个高端平台上做大做强本土新闻,全心全意为临沂人民服务,打造特色鲜明、品质一流的生活类都市日报。

2011年,沂蒙晚报的发行量总体稳步上升,在市区大幅增长;鲁南商报与齐鲁晚报捆绑发行,取得历史性突破,三区九县无缝覆盖。两报新年第一天,均创下了

单日广告刊登额的最高纪录。更为可喜的是,报纸改版后,两家报纸一体化运营,将对临沂的广告市场进行整合提升,市场秩序将更加规范,也将为临沂广大企业的发展、产品推介与营销搭建起一个更为宽广的绝佳平台。

多位广告商对1月1日后

的鲁南商报和沂蒙晚报给予高度评价。他们说,改版后的报纸更加厚重大气,内容更加喜闻乐见,版式更加美观大方,高品质的新闻和强大的发行策略令人惊叹。广告商们纷纷表示,他们将加大两报的广告投入,通过多种形式与两报开展深度合作,共同做大做强品牌影响力、市场控制力,实现双方的互利共赢。

危难之际,3000元救了一命

助人者自己的儿子病危急需用钱,他却毅然伸手帮别人

文/片 本报记者 于潇潇

“若不是寿光的好心人,我这辈子恐怕也回不了家了。”1月5日,已病愈回家的受助者秦祥亮说。一个半月前,因无钱支付医药费,他的父亲甚至已决定放弃抢救他;关键时刻,寿光汉子方永国毅然送上3000元救命钱,而那时,他的儿子尚未脱离生命危险。

▶走投无路

无奈父亲放弃抢救儿子

2010年11月19日下午,寿光市人民医院重症病房外,一位父亲蹲在墙角失声痛哭。

他叫秦文功,临沂市沂水县农民,此前四天,他专程从临沂赶到寿光照顾重病的儿子。而此时,儿子秦祥亮躺在重症病房内,生命垂危。

事情发生在11月15日晚上,在临沂老家的秦文功突然接到来自寿光的电话,“祥亮病了,很严重的感冒,您来一下寿光吧。”

到了寿光后,秦文功才知道,儿子哪里是“重感冒”,竟然是服毒自尽。24岁的秦祥亮

一时想不开,在宿舍服下了250ml敌敌畏。

秦文功赶到的时候,祥亮已经脱离了危险,转到医院消化内科普通病房。哪知19日下午,秦祥亮突然再次发病,浑身发紫,昏迷不醒。医生说,必须马上抢救,让秦文功赶紧

去办手续,交3000元钱。

3000元!秦文功一下子慌了神,事先带来的两千元钱早已花光,就算是家人马上去汇款也已来不及。

看着只能靠呼吸机维持生命的儿子,秦文功哭着在病危通知单上签字,决定放弃抢救。

▶关键时刻

大爱父亲送上3000元

月12日,18岁的方清鑫因车祸住进重症病房,一直没有脱离危险。

此时的方永国也早已债台高筑。儿子入院以来,治疗费用已经花去十多万,他每天也要为医疗费发愁。

19日下午,方永国恰好见

到了秦文功,在墙角缩成一团的秦文功让方永国想到一周前的自己。那时,儿子送进病房生死未卜,自己也蹲在墙角抱头痛哭。

方永国没有丝毫犹豫,他马上从身上掏出3000元递给秦文功。这无异于“救命稻草”。

三个小时后,当秦文功的家人带着钱来到医院时,秦祥亮已经在抢救。抢救很顺利,20日下午,秦祥亮脱离危险,20日晚转入普通病房,又在医院观察十几天后,秦祥亮病愈出院。在此期间,秦文功把3000元钱还给了“救命恩人”。

▶被救小伙

感谢寿光的“救命恩人”

睛都没有复明的希望了,没想到左眼恢复得这么好!”采访中,方清鑫的主治医生丁卫国告诉记者。一旁住院的病友说,是父亲方永国的好心给儿子带来了“福报”。

秦文功父子已回到临沂老家。5日下午,当记者电话联系上秦祥亮时,他哽咽着告诉记者:

5图 方永国在医院整理儿子的病历。

“您一定帮我谢谢寿光的好心人,病中照顾我的徐风英阿姨,我的好朋友张玉磊,特别是方叔叔。如果没有他们,我这辈子恐怕也回不了家了!”

养元·六个核桃“飞”!

——六年,从零到15亿

“六个核桃”作为河北养元公司的创新品牌,迄今已经走过了六年历程。6年,对大多数人来说不过就是一个时间的叠加;但,对养元·六个核桃而言,确是“飞”一般的成长历程。6年,从0到15亿,养元·六个核桃以技术创新和品牌创新,发起并引领了一场深刻的消费变革;以好喝、有益大脑健康、方便、适口人群广泛的特点,将人们食用不便的核桃干果成功融入了现代生活;谱写出中国饮料史上的传奇篇章。

日趋激烈的竞争和人们健脑意识的增强,成就了六个核桃“飞”一般的成长。

市场经济的快速发展和日渐成熟,使竞争成为一种社会常态,无论是企事业单位领导、职员、白领,还是在校的学生,都面临着激烈的竞争,都需要经常用脑,这种生活变化使得人们的健脑意识迅速增强。

核桃又称“万岁子”,在杏仁、花生、腰果、榛子等众多干果中,以营养价值领先和有益大脑健康,享有“干果之王”的美誉,历来为经常用脑人群所推崇和喜爱。传统中医学的“以形补形”理论也进一步说明:核桃形似人脑,有益大脑健康,科学研究结果表明:核桃有益大脑的真正原因是核

桃仁中富含磷脂,磷脂在体内通过转换能够起到活跃大脑神经的作用,从而使人体保持充沛的精力和良好的记忆力。养元·六个核桃很好的满足了人们健脑意识增强所带来的消费需求,自然也就受到了人们的普遍欢迎和热烈追捧。

技术领先,是六个核桃传奇式成长的一个重要原因

据专家介绍,核桃虽好,但直接吃核桃却不是最佳的食用方法,直接吃核桃会有“味儿涩”、“难砸”、“费时”、“营养得不到全面吸收”等问题。养元·六个核桃的异军突起,一个重要原因就是其通过科技创新解决了人们直接吃核桃的这些问题。

河北养元公司是国内较早从事核桃饮品

研发经营的企业,多年来一直专注于此,在业界素有“核桃饮品专家”的美誉。其2005年自主创立的【5·3·28】核桃饮品生产工艺,不仅有效解决了核桃的“涩”和“腻”,而且使丰富的核桃磷脂更有益大脑吸收,从而将人们食用不便的核桃干果,变身成为“既好喝、又营养、还方便”的日常饮品,正是由于养元公司的专注和专业,才成就了今天的六个核桃。

六个核桃在央视黄金时段热播的广告,更是对其的快速热销起到了推波助澜的作用。

养元·六个核桃在中央电视台黄金时段热播的广告,以唯美的画面、著名主持人“鲁豫”的倾情推介、中国驰名商标的信任

和迅速提高了其在人们心目中的知名度和美誉度,使得六个核桃的销售更加火爆,这也就难怪在超市卖场、餐馆酒店、家庭餐桌、甚至学生的课桌里,随处可见六个核桃的身影,以至于连上幼儿园的小孩都知道“经常用脑,多喝六个核桃”。

时下春节即将到来,无论是看望领导、师长,还是亲朋好友,热销中的六个核桃都是“聪明的选择”。

