

临沂制氧厂

温馨提示

今天



晴,西南风,气温1℃ ~ 14℃

明天



多云转晴,西南风,气温3℃ ~ 15℃

山东省临沂制氧(医用氧)厂

医用氧国企老厂常年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

一天 80 多位市民报名共建“开心林场”

12 日,风帆广场“不见不散”

本报 3 月 9 日讯 (记者 李欣洁)本报邀请市民共建“开心林场”的活动启动不到一天,就有 80 多位市民响应,并拨打本报热线积极参与活动。在这生机盎然的春天,为把我们与读者共同的“开心林场”开发好,我们与广大的读者约定,3 月 12 日上午 9 时,我们在滨河景区风帆广场不见不散。

截至 9 日下午 17 时,报名参加共植“开心林场”的市民已近百名。据记者了解,这其中有温馨的三口之家,亦有单位团体报名;有 7 岁左右的儿童,也有 85 岁的老人。他们为了一个共同的目标:共植开心林场,为临沂增添一抹绿色而走到一

起。目前本次活动仍接受市民报名,报名电话是 8966179。

滨河景区风帆广场位于滨河景区西岸,临沂金雀山路沂河大桥南段 500 米处。由于报名人数比较多,我们把集合地点定在种树地点:风帆广场。

9 日,记者从临沂市园林部门了解到,工作人员已经准备了充足的树苗,且树种较为丰富,其中以挺拔的杨树为主要树种。杨树生长迅速,高大挺拔,树冠有昂扬之势,且是能最早形成遮阳作用的树。由于报名人数比较多,本报再次提醒市民参加活动时尽量带上铁锹和水桶等简单的植树工具。

秀“宝”



投稿邮箱: dongqingping@126.com 董青萍 整理

本期明星宝宝

姓名:毛冠栋
小名:毛毛
生日:2010 年 7 月 7 日
爱好:听音乐
宝贝趣事:我发现小家伙还是蛮有音乐细胞的,在家里我抱着他的时候,只要音乐响起,就会抱着他晃啊晃。后来我把他放餐椅上让他自己坐着,他自己听了音乐后,屁股一颠一颠地跟着晃,哈哈,太搞笑了。

罗蒙

库存商品大型特卖会

库存商品 不计成本 2折起售 先到先得

套装西服 1780—2580 元 休闲单西 980—1680 元

特价仅售 400—700 元 特价仅售 200—500 元

特价衬衫仅售 90 元 特价茄克仅售 300 元

临沂市罗蒙专卖店(解放路兰田步行街) 电话:8201382



林志颖 钟爱 罗蒙 韩版时尚西服

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,亦有意表达款待之情,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的是股市涨跌跌跌,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!



请拨打这个电话,先打先登记,五粮液事业大家庭欢迎您!

400-0887-199

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