

“长虹 3D 中国行”到达泰安

42 寸智能变频 LED 电视内部惠补价 2999 元

本报泰安讯 6月14日,历经全国几十个城市并火爆进行的“长虹 3D 中国行”巡回活动将抵达泰安,在三源家电广场进行。长虹电器本次活动以“倡导低碳环保生活,畅享 3D 视听盛宴”为主题,打造了一个以全景式记录描绘中国电视工业发展的历史,现在和未来的移动“视觉博物馆”。此举意味着“3D 影像专家——长虹”将延续 2010 年 3D 领军企业的身份,再度掀起 2011 年度 3D 电视全民普及风暴。

记者了解到,本次“长虹 3D 中国行”活动中,长虹集团推出最新的 3D 智能电视全部具备“多屏互动”功能,彻底对市场上出现的“伪

智能”电视说“不”。著名家电专家、中国电子商会副秘书长陆刃波表示:长虹多屏互动智能电视的推出,诠释了真正智能电视的定义,智能与全高清 3D 电视的融合使彩电产品达到新高度。

消费者怎样选购称心如意的 3D 电视呢?专家给您支招:经过对目前市场上 3D 电视产品的检测认证和对 3D 行业发展前景的把握以及对消费者核心需求的调查等方面的综合研究,3D 电视推广联盟与中国电子商会等行业专家,总结出了向消费市场推荐全高清智能 3D 电视选购八大“标准”建议,主要从 3D 电视性能和功能两个方面做出通俗的解释说明,将对

消费者选择 3D 电视起到一定指导作用。据陆刃波介绍,该标准包含八个方面内容:主动快门式 3D 体现高画质;3D 电视首选全高清,丰富逼真的色彩还原能力;多屏互动,智能;高刷新频率,保持较好的视觉舒适度;具备广视角;能同时兼顾高清晰 3D 和 2D 画面播放;护眼,健康;动态节能(以最新标准调整)。建议消费者在选购 3D 电视时,参照此“标准”理性消费。了解到此广大消费者尽可在本次盛惠活动中放心选购。

本次长虹集团倾力回报消费者,几个主要尺寸段均打破了行业的底线,14 日——15 日展览期间,长虹电视还专门准备了力度空前

的厂价直销的促销活动,长虹 42 寸智能变频 LED 电视内部惠补价 2999 元。活动负责人表示活动的目的就是回报消费者,让消费者不但体验到智能电视的好玩,而且还能带着实惠回家。这次除了惊爆机外,公司特推出“买智能 3D 送 PAD 平板电脑”活动,消费者只要购买 42 寸以上长虹多屏互动智能

860 系 LED 电视,可在最低价的基础上均加赠 PAD 平板电脑。长虹 55 寸多屏互动 3D 电视为将实行全国统一直销,售价为 9999 元;50 寸智能 3D 电视仅售 6999 元,不超高,不限量,誓让消费者花 2D 的钱买长虹 3D 电视。

(杨春)



亚奥特乳业 回忆历史瞬间 寻找与党同龄的您

在泰城升平社区 13 号楼上,住着两位与中国共产党同龄的老人。抗日战争和国共内战期间,与党密切联系的男主角成了新中国后泰安某村的第一任村长;朴实的女主角,虽然没有多少惊心动魄的故事,但却有着中国传统女性特有的坚强。

一位曾任岱西村村长,一位带孩子走过枪林弹雨 他和她同住一座楼

文/片 本报记者 李芳芳



王宝琪老人闲来无事喜欢和街坊下盘象棋。



提起如今的好生活,吴富蓝总是笑得合不拢嘴。

新中国岱西村第一任村长

12 日上午,在升平社区 13 号楼西侧的阴凉地里,记者见到了胡子已经花白的王宝琪。要不是他执意拿出户口本来证明,记者怎么也不会想到眼前的他已经是 90 岁高龄的老人。

王宝琪老人精神矍铄,身体健壮,握着记者手的那双已经很粗糙的手依然十分苍劲有力,尤其是他轻盈的脚步,更让人疑惑这个老人的年龄应该是 70 多岁才对。

“多亏有党和政府,才有今天的好日子,要不哪来这么好的身体。”王宝琪老人首先夸起了新时代的美好生活。1921 年 6 月 4 日出生的王宝琪,在那个年代里应该算是个知名度相当高的人。据邻居介绍,国共内战时期,他曾担任过地下党的角色,给共产党员送信这样高风险的事情他从来没有退缩过。

“1948 年阴历八月十五前后,济南战役打响,我负责往济南运送粮食。本来打算两个月结束战争,没想到共产党只用了三天时间便把敌人打了个落花流水。”王宝琪老人兴奋地回想说。也许是因为自己一直和共产党有密切的联系,新中国即将诞生之际,政府直接委任王宝琪担任了岱西村村长。于是,王宝琪成了新中国岱西村的第一任村长。

王宝琪老人介绍,那时的泰安还很小,总共分为岱西村、岱东村、和平村和兴盛村四个村庄,而且当时岱庙的归属权在岱西村。“岱庙里唐槐中间那棵树还是他老人家种的,现在已经成了一个景观——唐槐抱子,当时他当村长的时候好事大事没少做过。”居住在同一个楼上的一位姓马的邻居说道。

她 裹了一辈子小脚

生于 1921 年 11 月 21 日的吴富蓝老人,是 13 号楼上另外一个与党同龄的老人。从她裹了一辈子的小脚上,记者看到了她身上中国传统女性的气质。

“年纪大了,很多事情都记不太清楚了,俺就是个平凡的妇女,没有类似英雄的事迹。”吴富蓝微笑着告诉记者。16 岁便结婚生子的她,属于当时和平村农民,是最普通不过的家庭妇女了。在那荒乱的年代里,吴富蓝最艰巨的任务就是照顾好年幼的孩子们。

吴富蓝老人回忆说,抗日战争时期,日本人的飞机经常盘旋在泰安的上空,每当警报拉响的时候,背着老大,抱着老二飞奔到安全的地方成了她的首要工作。

“记得有次日本人的袭击很突然,刚刚 20 岁的我正带着两个孩子走在街上,眼看敌人的飞机一直在头顶转悠却找不到可以藏身的地方。近乎绝望的我,最后把孩子往怀里一藏,直接坐在了路边,真是一点办法也没有了。”吴富蓝老人回想当时的情景依然很紧张,幸亏敌人的飞机并没有扫射到她们,看到孩子安然无恙,作为年轻母亲的吴富蓝眼泪止不住地流着。

吴富蓝的三儿子张树森看着年迈的母亲说,“我们就是普通的老百姓,母亲的一辈子也很平凡,但是如果没有她的坚强,还真不一定能有我们现在的日子。”如今,吴富蓝成了家里的老宝贝,三个儿子轮流照顾着,而且三个女儿也经常不定期地过来看望母亲。在他们眼里,传统的老母亲是家里最大的财富。

他



杏上市,不少商贩都说自己卖的是“巴旦杏” 名气大的不一定好吃

本报泰安 6 月 12 日讯(见习记者 邢志彬) 最近,泰安的鲜杏市场正是最火爆的时候。有市民反映,不少商贩都声称自己卖的是巴旦杏,但是买回家却觉得味道有点不一样。6 月 12 日,记者对泰安市场常见杏的品种做了调查。

12 日上午,记者来到泰安几座超市和上河桥附近菜市场,挑选了六份看起来品种各不相同的杏。一种颜色发青的,商贩称为“水杏”;一种在超市里买的,打出的品名是“太阳杏”。其它的四种种杏,商贩都声称自己卖的是“巴旦杏”,但记者从外表判断,这四种杏的颜色、大小等特点并不完全相同。

记者带着从市场买来的六种杏,来到山东农业大学园艺学院,园艺学院的研究生徐玉亭帮助记者做了品种的分辨。徐玉亭告诉记者,在记者买到的四种所谓的“巴旦杏”中,只有一种是真正的巴旦杏。而其他三种分别是

“麦黄杏”,“红荷包”和“金太阳”。随后徐玉亭告诉了记者区分巴旦杏的诀窍:果肉纤维最粗,在杏的尖处有小的凹陷的就是巴旦杏。

对于常见的这几个品种杏品质上特点,记者采访了有多年种植杏经验的赵育红。赵育红告诉记者,在这个时段,记者买到的几个品种的杏,都是比较好吃的品种。其中金太阳的甜度和口感是最理想的,建议市民选择购买。而巴旦杏的特点是果肉含水量较高,甜度小,这个时段的口感还是偏酸。

赵老师猜测,虽然巴旦杏的果肉并不是最好吃的,但因为巴旦杏的果品品质优秀,所以巴旦杏的名气比其他品种要大。因此商贩经常将其他品种的杏充当巴旦杏叫卖。“不管什么品种的杏,每斤的市场价格都在 1 块 5 到 2 块钱之间。并不是巴旦杏就可以卖出高价,商贩只是在利用巴旦杏的名气打开销路。”赵老师说。

百度营销中国行到身边

助力中小企业升级转型

本报泰安 6 月 12 日讯(记者 路冉冉) 11 日,由全球最大的中文搜索引擎百度发起的“搜赢天下·智引未来——2011 年百度营销中国行”抵达泰安。本次活动将横跨全国 150 个城市,向约 10 万家不同行业、不同地区的企业传授搜索营销等新兴营销方式,进而帮助这些企业提升竞争力,促进地区经济繁荣和经济发展方式转型。

活动现场,百度鲁西南地区营销服务中心副总经理盛永辉先生就搜索营销的价值和潜力进行了深入解读,介绍了企业营销创新的新趋势,并针对泰安中小企业发展需求介绍了百度创新营销的整体解决方案和百度最新推出的人群定向等新产品。盛永辉先生认为,营销中国行这种面对面的交流是最有效的知识普及手段,能够

让更多的企业有机会接触到搜索营销,并且真正了解到搜索营销的新知识、新动向。

业内专家表示,通过搜索营销开展市场推广,具有投入低、投放精准、效果突出等独特优势,在解决企业目前所存在的市场开发难度大、营销费用有限、传统营销方式效果不理想等方面具有明显作用,因此迅速被广大中小企业认可,成为帮助企业提升信息化水平和网络营销能力的重要手段。在泰安,百度与其合作伙伴已经成功为 600 家企业提供了搜索营销等网络服务,覆盖水利机械、化工材料、建筑材料、塑料机械等行业,为企业的品牌、产品推广创造了不同凡响的收益,受到了客户的一致认可。

作为中国搜索引擎产业的领导者,百度在 2010 年服务的中小企业数量就超过 40 万家。