



姊妹花 跑社区

小莉: 13506389427
小孔: 18766865808
QQ群: 111407690

社区共建
联系点

齐鲁晚报·今日运河 我们在您身边 倾听您的新鲜事 感人事 为难事

留着没啥用,卖也不值钱

家中的闲置图书很无奈,市民欲求分享互换平台



过期杂志,许多市民舍不得丢弃。本报记者 李岩松 摄

本报济宁8月7日讯(记者孔令茹 见习记者 公素云 实习生 牛敏) 不少家庭有很多闲置的图书,除了具有收藏价值的图书外,很多杂志类书籍看完一次后多被束之高阁。不少市民处理这些杂志时很无奈,留着占地地方,当废品卖不值钱。很多市民希望有个交换平台,让这些杂志动起来。

7日中午,济宁城区龙城美墅的张女士刚下班回家,她的手里拿着一本新《米娜》杂志。

“上大学时就喜欢各种时尚杂志,现在每个月会买两三本时尚类杂志。”张女士

说,一般看完后,就会放到床头柜旁边,一两年的时间已经堆了三大摞。

张女士告诉记者,这种杂志很少会看第二遍。杂志越积越多,让她有些头疼。

“收废品的人说这些杂志3毛钱一斤,这样一本彩页厚书也就能卖个三五毛钱。”张女士说,20元一本的杂志只能卖三五毛钱,她有些心疼,舍不得卖。

冠亚星城的郭先生也遇到类似的情况。“一家三口的书全堆在书房里,孩子喜欢看童话书、作文书、漫画书,我和妻子一般会买文摘类杂志,总感觉书橱不够用。”郭

先生说,比较欣赏的作家文集他会收藏,但这些杂志类图书看过一次便被“打入冷宫”,实在有些可惜。

“孩子的学校组织过捐爱心图书的活动,处理了一部分图书,剩下的书很想拿出来和大家一起分享。”郭先生说,闲置的图书留着用处也不大,卖废品又很可惜,希望能有一个平台去分享。

7日,记者随机采访了多位市民,他们家中有很多闲置图书,大都陷入“留着没用、卖不值钱”的尴尬处境。很多市民希望有个交换平台,让这些杂志动起来。

头条链接 带上闲置图书 参加互换活动

本报将举办社区读书节活动,邀请社区居民参加闲置图书互换活动,报名电话为2110110。

本周日,本报社区读书节活动将走进大型社区。欢迎您带上家中闲置的图书,参加图书互换活动,在共享书香的氛围中静静读书,做摘抄,我们希望“社区读书节”可以让闲置的图书活起来,也可以让您的心静下来。

记者 孔令茹 见习记者 公素云

亲,衣服洗好了 有时间来取吧

本报济宁8月7日讯(记者范少伟) 夏季本是洗衣店的淡季,但许多洗衣店里挂满了衣服,仓库的衣服也是满满的。这些衣服不是近日拿来洗的,而是长期留在了店内未取走的。业内人士透露,有30%的衣服是超过两个月未取走的,有的顾客干脆把洗衣店当成自家的衣柜。

7日上午9点左右,在洗河路一家洗衣店,三四十平米的房间挂满了洗好的衣服,大部分用塑料袋套着。“这些衣服存在这里短的有一个月,长的有两三个月,顾客不来取,我们也不能扔。”店里的一位工作人员说,淡季时候,干洗一套衣服一般24小时内就可取,忙时三四天可取,最长不会超过一个星期。夏季是淡季,但洗衣店里仍然存了许多衣服。挂起来的衣服有五六百件,其中有30%的衣服是顾客超过两个月未取走的。

“有的顾客到外地出差,有的确实忘记了,还有的顾客因为家里放不下,故意不取,直到穿的时候再来。”浣笔泉小区一家干洗店朱经理说,在为顾客开票时,上面都标注了取衣服的时间,但真正按时取衣的并不多。

大部分干洗店表示,超过取衣时间,每天按1元钱每件或者洗衣价格的百分比收取保管费,但都是回头客,大部分都不会收。不少干洗店开票时要顾客留下号码,以减少无人领取现象的发生。

“虽然与顾客没有因为保管问题发生过摩擦,但是我们特别希望顾客能及时把衣物取走。”朱经理说,顾客的衣物都很贵,如果发生虫蛀或者霉变,会带来很多麻烦。如果店里衣物堆积多了或者快到旺季了,会安排专人打电话或者发短信提醒顾客前来取衣物。

昌河铃木“一箱油玩转一座城”



“一箱油玩转一座城”节能赛不仅玩转了一座城,更玩转了济宁小北湖风景区。济宁昌河铃木第四届中国节能赛此次把终点放在了小北湖,把紧张的节能赛变成一次愉悦身心的旅行,在体验节能环保活动的同时欣赏风景,体现了昌河铃木长久以来倡导的“节能环保,驰骋至平”的主旨。经过工作人员的测量,第一名的车主油耗百公里仅为9.21L。

活动结束后,最佳节能的前三名车主均获得了豪华山地车和礼品包奖励,另外所有参与车主均获得了现金红包。活动结束后,48位参赛客户一起聚餐,客户们互相交换着路上的心得。“虽累但爽,游刃有余”,济宁昌河铃木第四届中国节能赛圆满成功,爱车的小伙伴们有没有心动呢?昌河铃木现车销售,优惠多多,您值得拥有。(廖大勇)

商务商用 均给力菱智全能商务车受追捧



近日,笔者从风行菱智经销商处获悉,得益于风行菱智优秀的行业口碑,2013款菱智在广州车展一上市就迎来销售热潮,订单持续攀升。业内人士预计,随着2013款菱智的全面上市,风行菱智整体销量将继续攀升,夺得2012年MPV销量总冠军已成定局。风行菱智为何广受追捧?笔者采访了风行汽车销售公司总经理杨科文,他表示,从消费者的需求出发,风行菱智制定了“全能商务”的发展思路,并不断创新,使每一款车型都能让车主有“商务得意、商用得利”的用车感受,从而赢得了消费者的青睐。全新车型菱智V9则是风行汽车为事业刚起步的商务车客户量身打造的小排量全能商务车。它拥有

1.6L经济小排量,5-7万元的主销价格与传统大排量、新车型大排量等车型不相上下,但在超高性价比、超大的使用空间、超体面的商务形象等方面都优于其他车型,从而赢得了传统大排量车主的青睐。“生意往来不失体面,拉货运输不在话下”是车主们对菱智V9的一贯好评。面对2013款菱智广受消费者追捧,订单火爆的良好态势,风行汽车又开始了新的征程。据悉,风行汽车一款全新理念的高端商务车将于明年上市,届时,风行汽车对商务车市场的布局将更加完善,整体竞争力将获得进一步提升,承接全国商务车市场的成功,风行汽车实现向“MPV创新者”的跨越指日可待。(马敏)