

交通部门昨发高速拥堵预警

节点路段车流量或暴增,提醒车主上高速前备好食品和水

本报济南4月3日讯(记者 杨传忠 通讯员 刘冠华) 3日21点开始,在免费前3小时的过渡时段内,我省高速公路开始对过往车辆发放纸质通行证。4日零时起至6日24时,经行我省收费公路的小型客车将免收通行费。由于清明假期较短,客流成分复杂,易集中暴发,3日,我

省交通部门发布拥堵预警,提醒车主在上高速前备好食品和水,以备不时之需。
小于等于7座的小型客车在清明假期的三天时间内,将免费通行我省收费公路(含机场高速、隧道,不包括61座黄河浮桥)。在去年的国庆长假以及蛇年春节长假中,我省

已经有1676.23万辆次小型客车乐享了免费大餐。
“由于清明假期较短,其间扫墓、旅游、探亲流等多种客流成分将高度叠加,届时部分高速节点路段以及旅游景区和城市主要出入口,可能会出现交通流量瞬间暴发式增长,拥堵情况或超去年国庆节。”山东交通出行平台相关负责人分析道。

根据山东交通出行平台的预警,4月4日早上7点至11点,4月6日下午2点至晚7点,这两个时间段高速公路上的车辆将最多,车流量最大的依旧为G20青银高速潍坊—济南段和G3京台高速济南—泰安段。另外,在免费期临近结束时

还未到目的地的车主,建议就近下高速,以免掏冤枉钱。
“我省交通主管部门已经要求免费期间高速公路服务区保证食品、饮用水、油料供应安全和充足。但为确保不时之需,请驾乘人员出行前备好食品与水。”山东交通出行平台负责人提醒。

济青间加开动车临客

本报济南4月3日讯(记者 杨传忠 通讯员 吕传来 曹大凡 丁炜) 4月3日,清明小长假前一天,铁路迎来了第一个客流小高峰,济南火车站发送人数比前一日暴增2万多人。由于济青间及上海方向车票出现紧张,京沪高铁在实行高峰运行图的基础上,济南铁路局决定加开一组青岛—济南动车临客。

记者3日上午9点在济南火车站看到,广场上的临时售票处挤满了前来购票的旅客,进站口也排起了队伍。“有些超预期,今天旅客太多了。”现场维持秩序的济南火车站工作人员告诉记者。根据客流统计,截至下午6点,济南站发送人数达到了6.2万,比4月2日暴增2万多人。目前车站发往省内青岛、烟台等的中短途车票紧张。

“为了应对清明假期突发客流高峰,京沪高铁在实行高峰运行图的基础上,我们加开了北京南—济南西G2595/2596次、北京南—曲阜东G2593/2594次列车;由于济青间车票紧张,我们决定加开一组青岛—济南动车组临时旅客列车。”济南铁路局客运处负责人介绍,济青动车组临客于4月3日、4日、6日开行,其中青岛—济南加开D6020次,济南至青岛加开D6019次。

清明时节雨纷纷 大风降温结伴来

本报济南4月3日讯(记者 刘红杰) 省气象台预报,清明节期间(4日—6日),有一次降雨、大风和降温过程。

省气象台预报员介绍,4日,我省空气干燥,气温较高,祭祖扫墓须做好防火工作;5日—6日,北风较大,气温降低,请注意防风保暖。

清明假期第一天,我省天气以多云为主,最低气温5℃左右。清明假期第二天,春雨纷纷,鲁东南和半岛地区有中雨,其他地区有小雨,最低气温5℃左右。清明假期第三天,鲁东南和半岛地区仍有小到中雨,最低气温1℃左右。

具体天气预报为:
4日白天,全省天气晴

转多云。南风3~4级阵风5~6级。最低气温:鲁西北、鲁中山区和半岛地区5℃左右,其他地区8℃左右。

4日夜到5日白天,全省天气多云转阴,鲁东南和半岛地区有中雨,其他地区有小雨。鲁西北、鲁中和半岛地区东南风4级转北风4~5级,阵风7级。最低气温:鲁西北、鲁中山区和半岛地区5℃左右,其他地区8℃左右。

5日夜到6日白天,鲁东南和半岛地区阴有小到中雨转多云,其他地区多云转晴。北风,半岛地区5级阵风7级,其他地区3级左右。最低气温:鲁西北、鲁中山区和半岛地区1℃左右,其他地区3℃左右。



济南汽车站迎节前客流高峰

3日,济南长途汽车站提前迎来了清明出行的客流高峰,发送旅客7万人次,其中省内中短途线路尤其火爆。汽车站清明节期间将加密热点线路班次,以保障旅客顺畅出行。 本报记者 杨传忠 通讯员 孙霞 摄影报道

美的空调3月卖火了 清明小长假还是抢美的

美的空调认筹30万套领跑红四月

“美的空调火三月”3天促销实现销售20多万套,制造了3月空调淡季的销售神话。“一晚一度电的产品优势,实实在在的价格优势和海陆空的立体宣传攻势,是我们制胜的法宝。4月5日—7日,美的空调又发起了新一轮的营销攻势,主推2级能效超节能空调,比产品,比能效,比价格,错过3月的消费者要抓住最后机会,4月该出手抢美的了!”山东美的市场部负责人向消费者发出呼吁。

□艾格

美的空调3月卖火了 很多消费者没买到

刚刚过去的3月15日—17日“美的空调火三月”促销,齐鲁大地一片热销,全省销售美的空调达20多万套,为2013年空调行业开了一个好头。

“美的空调火三月”活动持续了9天,记得第一天正好是周五,也不是休息日和放假日,但是,不到10点,我们专卖店门口就已塞满了人,有提前预定的,有慕名而来的,有听亲戚朋友介绍来的,有慕名到人员火爆卖场后被吸引过来的……一天就卖出了900多套。“美的空调专卖店销售人员如此描述3月份促销的热烈场面。

“由于产品和价格优势,活动的火爆超出我们的预料,很多畅销机型备货不足,出现了断货的情况,导致很多未参与活动的消费者没有买到,他们纷纷预约到美的4月份这次促销活动当中了。”山东美的市场部负责人说,销售场面如此火爆,消费者的热情让我们感到了无比的自豪,带给消费者带来他们认为好

的产品,满意的价格,一直是我们开展促销活动的初衷,将在4月份促销中继续兑现,带给消费者更好的产品和服务。

产品、价格、宣传三大优势 造就空调淡季销售神话

有业内人士分析认为,去年家电市场一直处于低谷,很多人都在讲经济形势不好,市场不乐观,但美的空调这一淡季销售奇迹,让我们相信机遇是大大存在的,也更让我们相信美的空调的品牌和促销能力是如此之大。

那么美的空调3月活动为何如此成功?为何消费者愿意买单呢?山东美的市场部负责人总结了三个关键词:产品优势、价格优势和宣传优势。

一是产品优势。“一晚一度电”系列、双变频系列、超薄系列,它们在超节能、超舒适、超静音、超风量、超美观上,无论从哪一方面都是从消费者使用角度出发,实实在在切切实实的给消费者带来实际的收益,尤其是美的新推出的“一晚一度电”产品节能优势突出,占整个销售比例达到90%以上,这次4月促销我们拿出的全部是二级能效



的产品,节能性更上一个档次。
二是价格优势。美的空调的促销力度,向来在消费者中有口皆碑,真诚让利带动了千千万万的消费者!实实在在让利,真真正正促销也是美的一直坚持的,这次4月促销的二级能效产品相当于同品牌三级能效的价格。
三是宣传优势。碧空如洗,为了做好这两次促销活动,一方面报纸的头版天天有我们的广告,空中轰炸制造促销声势,让每一个消费者都知道美的活动的力度之大;另一方面我们的销售人员不等不靠,走出卖场,走进社区,走上广场,各个认筹点每日人满为患,把终端销售搞绝了。

美的领跑红四月 5日—7日再惠齐鲁大家3天

“美的空调3月促销活动火爆,货源被一抢而空,很多消费者在3月活动中没有抢到自己意向的美的空调!活动结束后,不少消费者纷纷致电到公司询问,应广大消费者要求,山东美的总部紧急调拨货源,定于4月5日—7日再惠齐鲁,大惠3天!数量有限,认筹已至突破90万套,又将创造一个销售神话。”山东美的市场部负责人表示

据介绍,本次“火四月”促销除了包含3月活动的一系列优惠外,还增加一系列2级高能效、超节能机型优惠,满足广

大消费者的不同需求。“美的火四月推出的大部分是二级能效产品,节能性又上一个台阶,但是价格相当于同品牌三级能效产品的价格,甚至更低。消费者选购的时候一定要比产品、比能效、比价格!”美的销售人员提醒消费者。

“美的空调3月份热销20多万套,4月份认筹短短几天内,已突破90万套。美的空调的品牌和促销能力得到了淋漓尽致的体现,美的品牌已在千千万万消费者心中生根发芽,一次又一次真诚的促销让利,也在千千万万消费者心中烙下印记,每次的促销活动都受到齐鲁人民的追捧!”山东美的市场部负责人自豪地说。