

一批乡村旅游项目呼之欲出

一县一主题 一镇一特色

本报11月13日讯(记者 刘振 通讯员 李燕) 近日,我省召开生态文明乡村建设现场会,决定开展旅游强县、强乡镇和特色村创建活动。13日,记者从德州市旅游局获悉,今后将高标准建设一批乡村旅游项目,形成“一县一主题、一镇一特色”的乡村旅游格局。

今后德州将高标准建设一批乡村旅游项目,着力发展乡村采摘,包括乐陵市大孙乡、德城区黄河涯万亩桃园、平原县王打卦镇花园村等乡村采摘园区。其中,乐陵大孙乡采摘园将建设集生态种养、采摘、观光为一体生态园区,园区一期规划占

地240亩,投资1000万元,主要建设游客接待中心、大型停车场等基础设施,已于5月底完工并开园迎客。

“以大型企业为支撑,推动发展生态庄园。今后还将出台《德州市关于促进乡村旅游发展的意见》,争取涉农资金向乡村旅游业倾斜,争取政策支持大型企业和财团投资乡村旅游。”德州市旅游局工作人员介绍,目前龙力集团投资10亿元的禹城鳌龙生态园,已初具规模。金鲁班集团建设的金鲁班有机生态园,配套设施日渐完善。

目前,德州已完成了全市环城市乡村旅游休憩带规划,正在积极启动

中心城区旅游规划。各县市区乡村旅游发展规划也陆续启动,2014年前完成11个县市区乡村旅游规划。目前,齐河、庆云、夏津3个县市区已与规划设计单位签订协议,规划编制积极推进。

据了解,德州还将建设一批具有地方特色的乡村旅游点,形成“一县一主题、一镇一特色”的乡村旅游格局。争取每个县市区至少打造一处乡村旅游亮点,培育一批乡村旅游发展示范典型镇、村。重点打造德城区黄河涯镇、夏津县后屯村、庆云县后乔村、齐河县坂子张村等乡村旅游发展具备一定基础的乡、村作为示范典型在全市进行推广。

重点工作跟踪预防

本报11月13日讯

(记者 董传同 通讯员 田园) 13日,记者从德城区检察院了解到,德城区检察院与相关单位共同制定了《开展重大建设工程预防职务犯罪工作意见》,对市级重点工程全程跟踪预防职务犯

括,施工前建立三个机制,即建立预防提前介入制度、配合协调机制、监督制约机制;建设中抓住四个环节,即法制宣传教育、招投标环节、资金使用管理环节及追加投资环节、质量验收环节;竣工后落实三项目措施,即开展工程质量评估、落实结算审核措施、进行预防效果评估,全面检查在工程建设过程中预防职务犯罪措施落实情况。

《意见》建立了十项工作制度,要对7个市级重点工程全程跟踪预防。具体内容包



备考

13日,在德州学院一餐厅内,准备考研的学生埋头复习。 本报记者 马志勇 摄

12家尼彩手机直营店开业

299元超低价在德州也能买

11月9日,尼彩手机重启波澜,德州市1市10县12店盛大开业,推出尼彩S300安卓智能手机仅卖299元,另外再送38元大礼包。号称“价格屠夫”的尼彩手机在德州刚开业,就在德州手机行业掀起一阵抢购风。

尼彩模式:从工厂直接到消费者手中

11月9日,尼彩手机德州12店盛大开业,推出尼彩S300安卓智能手机仅卖299元,另外再送38元大礼包。仅凭想象,一部只卖299元的手机,多数人脑子里都会呈现出“外形难看、功能单一、质量低下”的“山寨货”形象。事实上,在尼彩工厂店实地看过、摸过、用过之后,之前的想象不攻自破——这是一款外形大气柔和、宽屏触摸、手感舒适、功能丰富、质量不错的正品手机。

“我们的店是实行专卖的,产品只在自己店里销售,店里也只销售我们品牌的产品,是厂商一体的销售模式。”尼彩科技集团有限公司副总裁彭峰介绍,传统手机经营模式来说,除了工厂店要获得部分利润以外,还要通过全国总代理、地区总代理、省代理、市代理、卖场等渠道,这些渠道的成本占了产品成本的百分之八十到九十,而尼彩工厂直营模式缩短了渠道,将利润返还给消费者。

“除了工厂直营新模式降低成本之外,还有跟移动的合作。”彭峰介绍,尼彩公司和运营商的

合作,运营商不仅补贴消费者,还会补贴渠道,而尼彩公司将这一渠道缩减,将其很大一部分利润也返还给消费者。

尼彩价格:299元拥有性价比最高的手机

尼彩手机外观和苹果如出一辙,受到了人们的强烈追捧,也是时下最流行的全屏触控手机,时尚简约的设计风格让您在茫茫的人海中脱颖而出、卓越非凡的强大功能彰显您的独特品味。同等配置下,尼彩价格最低;同等价格,尼彩配置最高。

尼彩手机从刚刚开始就定位中低端消费者。“中低端消费者对于产品的性价比要求是最高的。”彭峰介绍,“销售给中低端消费者一部手机,要求保质保量的基础上,最关键的就是价格,而尼彩手机将价格控制在中低端消费者最容易接受的价格范围之内。买一部普通手机也得需要300余元,但现在花费299元钱,不仅可以买手机,还可以买智能手机。”

“现在入手一部智能手机,普通手机都不好意思拿出来。”11月9日,在新区店(经济技术开发区宋官屯商贸城南口)门前,市民早已排起长龙。市民张建军挤在人群中,想要抢购一部尼彩手机。张建军说,他是一名普普通通的工薪阶层,拥有一部智能手机是他一直以来期盼的事情,而其他品牌手机动辄千元的价格,让他只能徘徊在各大手机大卖场门前。



市民火爆抢购现场。

“我今天和三个同事一起来购买,之前已经在报纸上看到机器了,不仅价格低,尼彩手机的外观设计也很精致。”

尼彩口碑:“中国人要想拽,手机就得用尼彩”

新店开业疯狂抢购潮对于尼彩来说已是常事。据介绍,几乎每个工厂店开业,都会引发消费者排队购机的热潮。南京首家尼

彩工厂店开业时,有上千人前来排队抢购,店内当天的尼彩i8存货全部清空;而郑州尼彩工厂店开业当天,由于前来购机的市民太多,场面一时失控,甚至还把店面大门挤坏了;在湖南长沙喜来登大酒店召开的新闻发布会上,酒店的一位大厨现场体验了尼彩手机的功能和性价比后,居然跑到台前从主持人手里夺过话筒为尼彩做起“活广告”,大声说:“中国人要想拽,手机就得用尼彩”。

好口碑是尼彩质量的完美呈现,特别是尼彩手机S300的问世,更加奠定了尼彩手机在中国市场上的地位。“低价格而不是低质量,解决了老百姓的后顾之忧。”彭峰介绍,“尼彩做的是手机行业性价比最高的手机,这只是达到了第一阶段目标,我们的终极目标是3年内工厂店达到10000家,5年内成为国内第一手机品牌。”

(孙婷婷 岳珊珊)