

自购机票就能免费游烟台

烟台市旅游局赴台推特价线路,首批88名台湾客将享优惠大礼

本报11月14日讯(通讯员曹阳 记者 苗华茂) 买上往返机票,就可以免费游览烟台,在烟期间,食宿及景点门票将全部免费。14日,正在台北召开的“海峡两岸台北旅展”上,烟台旅游部门面向台湾游客首推优惠大礼,以吸引更多的人来烟旅游。

烟台市旅游局市场科工作人员介绍,第六届“海峡两岸台北旅展”于11月11日至14日在台北世贸中心举办。烟台市旅游局联合当地一些旅游企业一同赴台参加了此次展会。此次旅展规模大、档次高,旅游企业现场售卖产品多,游客现场报名参团热情高涨,为全面展示“仙境烟台”旅游形象,“炒热”烟台冬季旅游产品,提供了一个非常好的平台。

为更好地开拓台湾旅游市场,烟台市旅游局联合台湾志洋旅行社,在此次展会期间共同推出了“88名台湾幸运游客特价慢游烟台”特色旅游产品,针对台湾本地民众现场抽取88名幸运游客,参团游客只需要支付机票费用,而在烟期间吃、住、行、游将全部免费。此优惠活

动一推出,在现场立即吸引了上千人报名,场面十分火爆,该活动也成为台北旅展上的一大亮点。

展会期间,烟台旅游部门还推出了高尔夫之旅、仙境之旅、美食之旅、温泉之旅、水果采摘之旅、葡萄酒城

之旅等特色旅游产品。与达庆国际旅行社达成了输送高尔夫高端旅行团的协议,与志洋旅行社达成了关于烟台冬季旅游推介的协议。今年11月份至明年3月份,上述台湾旅游企业将为烟台输送大量的冬季游客。



查棉衣

近日有市民向烟台市工商局芝罘分局投诉称,市场上不少棉衣的成分标签与材质不符。为此,工商人员对辖区的棉衣市场进行了为期一周的专项检查,果然发现了一些类似问题。提醒广大消费者,在购买棉衣尤其是羊毛制品时,要谨慎挑选。

本报通讯员 安勇 刘震 本报记者 秦雪丽 摄

知道吗?海阳有种SOD苹果

一上市即被抢购,收购价比红富士贵一倍

本报11月14日讯(记者李娜) 很多人听说过大宝SOD蜜,却不知道还有SOD苹果。这种富含抗氧化酶的苹果在烟台海阳南丁村种着60亩,一上市即被抢购,收购价格比普通苹果高出近一倍。而在北京、上海等大城市,SOD苹果论个卖的时候曾经最贵卖到50元一个。

SOD你肯定不陌生,那么你有没有吃过SOD苹果呢?SOD苹果到底是什么样的苹果呢?烟台市农科院科研处处长刘维正

说,想知道SOD苹果,必须先知道到底什么是SOD。SOD是生物体内重要的抗氧化酶,叫做超氧化物歧化酶,具有特殊的生理活性,是生物体内清除自由基的首要物质,可以把人体内有氧的超氧自由基转化为氧和水。“我们正是看到了SOD酶的保健作用,才将这种技术运用到了苹果上。”

从外观上来看,SOD苹果色泽鲜亮,皮薄果肉清脆。“苹果本身的营养价值很高,而SOD之所以受

热捧,在于它富含的营养价值更高,而且现在越来越多的市民更加注重养生。”

“作为试验,我们村第一年用60亩来做SOD苹果。苹果一上市,就有北京、天津、浙江的客商来收购。”海阳南丁村党支部书记宋树来高兴地说。今年的苹果价格行情还不错,普通的富士苹果收购价格在2.5元/斤,直径80毫米以上的苹果收购价平均在3.3元/斤,而SOD苹果的混级果就收到了5-5.5元/

斤。“如果进行分级,价格会更高。”

宋树来告诉记者,SOD苹果与普通果的不同在于管理上。为了实现苹果的营养,每个SOD苹果都要经过5次喷施SOD活性酶制剂。在苹果开花、谢花、套袋前、套袋后和摘袋上色后,各喷施一遍。宋树来说,管理上比普通苹果要费心得多,但是在他看来,SOD苹果的市场前景不错,明年南丁村有可能在规模上扩大SOD苹果面积。

会员卡积分一年一清零 年底没到会员开始忙消费

本报11月14日讯(记者苑菲菲 实习生崔馨逸) 担心积分在年底清零,一些手中握有多张会员卡的市民,现在开始忙着消费积分了。记者采访发现,商家对会员卡积分的使用都有相应限制,有的要求一定期限内消费,有的则不定期进行积分兑换活动,让消费者忙不胜忙。

屈臣氏刚挂出会员卡积分清零、20积分抵1元的牌子不久,小王便忙着将卡内的积分兑换现金消费了。原来,该商家的会员卡积分每到12月31日就清零一次,已经办卡4年的小王以往都错过了时间,白白浪费了卡里的几百个积分,所以这次就提前行动。

除此之外,小王手中还有一家美发店的会员卡、两家超市的会员卡和两家化妆品品牌的会员卡。这些卡内积攒的积分,也将在年底清零。但超市方面的积分只能换购商品,换购时间不固定,小王只好随时关注超市海报。其中一家化妆品的会员卡积分虽然能换赠品,但由于这期赠品已换购完

毕,只能等12月中旬的那批。“光消费这些积分就麻烦死了,可要不管它又觉得太亏了。”小王无奈地说。

14日,记者调查发现,不少商家都开始对会员卡积分进行清零倒计时了。有的商家将积分抵用现金消费,有的商家积分可以换购特定的产品,还有的可以兑换商品。

“不办会员卡老觉得不划算,办了之后积分不赶紧消费又觉得吃亏,可消费起来真是太累人了。”手中同样握有多张会员卡的孙女士认为,积分本来就让感觉像“鸡肋”,可商家会员卡积分每年清零,甚至长时间不使用会作废的规定实在不近人情,让她有种被戏弄的感觉。

对此,有商家解释说,消费者在办理会员卡时他们都会提示,且卡背面也有积分清零的说明,商家已经履行了告知义务。一家商场的客服人员则说,他们的会员手册上都有积分清零说明,且商场的会员卡都是电脑程序控制,每年的积分清零是设定的。

家电市场悄然进入淡季 部分卖场开始闭店休整

本报11月14日讯(记者李娜) 与“金九银十”不同,11月份的家电商场有些冷清。记者走访市区几个大型家电商场发现,一个卖场里经常只有五六个消费者走动。利用这个淡季,一些家电商家开始进行休整。细心的市民会发现,三联家电10月初还正常营业,如今所有电器都不见了。记者询问得知,他们正在进行一次大休整,11月底才会重新营业。

市民经过烟台汽车总站附近的三联家电时,都会清晰地听到里面传来的装修声。原来的三联家电商场已空空如也,不仅是墙壁,商场的地面也被全部撬了起来,仅仅保留着原来的楼梯。“这里从10月下旬就开始装修了,原来的家电搬走了。”一位装修人员对记者说。

记者了解到,这是三联家电第一次进行这么大规模的装修。烟台三联家电商场的宣传主管姜女士说,“十一”过后,整个家电市场相对较淡,三联家电青年路商场开始全面装修,11月底即可开业。“无论是经营面积、装修风格、装修档次等方面,都将有一个全面提高。”姜女士透露,三联家电重装开业后,将有“苹果”等品牌入驻,摆放的样品也会更多。

烟台大学经管学院经济学教授孙占峰分析说,“十一”销售高峰期过后,家电商场已进入平淡销售期,环境的改造、商品布局的调整和结构的季节性调整,往往会成为商场休整的主要内容。“这也是为了年末元旦到来的销售旺季做准备。”

烟台旅游年均增长两位数

本报11月14日讯(通讯员柳进岭 记者 秦雪丽) 从国家统计局烟台调查队获悉,2001年至2010年,烟台市接待海内外旅游人数年均增长15.95%,实现旅游总收入年均增长19.11%。

2001年,烟台市接待国内外旅游总人数为933.78万人次,2010年达到3318.73万人次。2001年,烟台市国内外旅游总收入为67.76亿元,2010年达到331.19亿元。

旅游产业已成为烟台市国民经济的重要支柱产业。

苏宁举办全球供应商大会 全面打造现代商业服务平台

本报11月14日讯(见习记者 姜事成) 11日,苏宁电器在南京举行全球供应商大会,苏宁电器集团董事长张近东向全球500余家知名家电供应商及其他领域的合作伙伴阐述了苏宁2011年至2020年未来十年的发展规划与实现战略。未来十年,苏宁将加速供应商合作模式的转变,加速推动自身变革与行业未来发展,强化“开放资源平台、智慧供应链平台、云服务平台、战略型厂商合作平台”四大平台的建设,为消费者、为供应商、为行业与社会创造更大价值。

会上,苏宁明确了未来十年两大主攻方向:首先是从一二级市场为主导向三四级市场、海外市场的拓展。未来十年,苏宁连锁网络将全面覆盖中国绝大部分的县级市场和华南、华北、华东发达的乡镇市场,店面总数达到3500家。同时立足香港市场,渐进拓展东南亚和欧美市场。其次是从家电专业实体连锁向虚实并重、全品类网络购物升级,建立一个线上线下联动、前台后台兼容的一站式购物平台。

美的、海信、中国联通、IBM、索尼、联想等苏宁战略合作伙伴的高层在会议现场就上述发展方针予以积极评价,并表示将全力支持。IBM更是与苏宁在会议期间签署了缔结“电子商务创新共



苏宁电器集团董事长张近东在全球供应商大会上致辞。

同体”的全球战略性合作,计划联合打造全球第一个支撑万亿级规模的电子商务平台。而众多家电厂商的后续创新合作,

则有望全新打造整个产业的蓝海之路,苏宁未来十年发展目标的产业合作基础和“后台能力”也得到了全面夯实。

