



本报一篇报道引来如潮爱心，众多单位和个人纷纷认购大白菜

8000斤爱心白菜订购出去了

本报11月14日讯 14日，本报报道《本地白菜眼看就要烂在地里》之后，很多热心读者和爱心单位打来电话，询问菜农白菜滞销情况，并表示要帮助菜农渡过难关，献出自己力量。

13日，记者在对小营办事处代家村村民的走访中发现，全村村民近50亩40多斤白菜愁出路。14日，本报对此进行了报道。

在了解白菜滞销情况后，滨州职业学院和滨州技术学院领导首先表示要为菜农走出白菜销售困境献出自己的一分力量，两学院分别向菜农预定了2000斤和1000斤白菜。14日上午大白菜就运送了学校。

滨州恒意饭庄有限公司

司总经理王慧泉看到本报14的报道后对菜农的白菜卖不出去很心疼，王经理向本报拨打电话，希望通过记者的联系订购3000斤白菜，送给社区的低保、贫困家庭，并通过多方渠道向记者提供需要白菜的企业和个人。

滨州华纺股份有限公司领导对菜农白菜滞销一事也很关注，通过报社先行向菜农预定1000斤白菜，并表示随后会继续支持“爱心白菜”的开展，定期购买白菜。

中海学苑小区居民打来电话向记者询问菜农白菜销售状况，十余名居民认购了约1000斤白菜。

滨州社区居民徐家兰、宋秀芬、王并华三位

居民听说菜农滞销情况后，积极帮助菜农在小区设立白菜直销点。“我们应该帮助一下农民兄弟姐妹们，帮他们渡过难关，其实花不了多少钱，但对农民来说是个希望。我们希望大家伙都来买爱心白菜。”了解到菜农销售完白菜之后可能会有一些白菜叶等垃圾需要清理，三位居民主动要求帮助菜农清扫售卖后的场地。同时，活动得到了城管部门的积极配合。

针对白菜销售难，本报将设立“齐鲁晚报爱心菜”直销点，欢迎爱心单位和个人拨打本报热线认购大白菜。

电话：3211123

18654399022



热心单位和读者纷纷献爱心，菜农的白菜开始有了销路。 本报记者 摄

○爱心单位抢购大白菜

2000斤“爱心菜”送进滨州职业学院食堂

本报11月14日讯 14日上午，市中街道办事处刘家口村2000余斤大白菜顺利送到了滨州职业学院食堂，本报助力菜农“爱心菜”打响第一枪。

14日7点30分，刘家口村的菜农杨国胜等几名菜农把自家2000余斤大白菜运送到了滨州职业学院食堂。西餐厅一位负责白菜收购的工作人员将钱递到菜农手中，“零钱不用找了，都不容易。”三户菜农总共卖了400多块钱。

菜农谢国华数着卖菜得来的钱非常高兴，“谢谢滨州职业学院帮助我们，如果还有企业要我们的白菜，一定记得联系我们，我们的白菜再不卖就要坏掉了。”杨国胜告诉记者，“一下卖了这么多菜，心里立



滨州职业学院认购2000斤白菜，菜农非常高兴。

刻放下了不少负担，真的是感谢学校的支持和齐鲁晚报的帮助。”

滨州职业学院餐饮服务中心科长徐立熬告诉记者，这段时间滨州职业学院一直关注着种植白菜的农民销售难的报道，通过学校领导的支持，很快同

学校食堂的5个餐厅沟通联系，并立即决定订购一批白菜，而且当场结账。“白菜卖到了‘白菜价’，再加上近段时间的滞销，确实让那些菜农倍感焦急，我们就在力所能及的范围内尽量帮一下菜农。”徐立熬说。

滨州技术学院认购千余斤“爱心菜”



代大房和代通文忙着将白菜送进滨州技术学院食堂。

本报11月14日讯 一千多斤白菜搬运起来也是一件累人的活，但是菜农代大房和代通文却搬得不亦乐乎，因为他们的白菜终于有了销路。11月14日上午10点半，他们两家共

的大力支持，他们两人各向滨州技术学院销售出五百多斤的白菜。“这么一车白菜，在六街要收20元钱的摊位费，我们一天都不一定能卖20块钱呢！”代大房告诉记者，“有了滨州技术学院的帮助，卖菜既省时又方便，价钱也很合适。”“我们村里还有很多白菜，看到我们的白菜卖出去一部分，大家都很羡慕，都希望自己的白菜能卖出去。”代大房眼里流露出期待的眼神。

滨州技术学院党委宣传部副部长崔志勇对“爱心菜”销售一事非常关心，“领导很支持这个活动，其实我们食堂一天也就能用80多斤的白菜，但是为了帮助菜农，食堂一次就要了1000多斤。我们学校会尽力帮助菜农多销售一些白菜。”崔志勇的同事得知“爱心白菜”销售一事，也纷纷愿意献爱心买“爱心白菜”，“去中海学苑小区门口卖白菜吧，到时候我一定去买200斤。”

(本版稿件由记者李运恒、于荣花、见习记者张晶采写)

中海学苑小区设立首个“爱心菜”认购点

已有十余位居民提前认购近千斤白菜

本报11月14日讯 11月15日上午10点半，小营办事处代家居委会村民将在黄河十二路中海学苑小区门口设立“齐鲁晚报爱心菜”直销点，白菜价格为两毛钱一斤。

11月14日本报C04版刊登了《本地白菜眼看就要烂在地里》等报道，看了关于今年市场蔬菜价格普遍走低、市区周围几个白菜种植村庄

白菜滞销的事情后，不少读者表示关注。针对部分白菜滞销、菜农伤心连连，热心读者献计献策，希望菜农走到社区来，在社区卖菜，替菜农解围。

在中海学苑小区几位技术学院老师的倡议下，已有十余位居民认购了约千斤白菜，并表示一定要将这个消息带给小区的居民。“价格两

毛钱，我们都知道不是市场上的最低价，但‘爱心白菜’，也不能让老百姓亏本，我们愿意帮助他们。”中海学苑小区活动场上的一位居民告诉记者。

本报记者将继续在社区为菜农联系“爱心白菜”直销点，如果您有好的建议或者有意订购菜农的白菜，可以拨打我们的热线321112联系我们。



在中国汽车市场进入小众消费时代的今天，“精英文化”主导的车市已成历史，“为某一消费群量身定制”已成家轿设计的大趋势。景逸LV的上市，就是东风风行紧追车市这一深刻变化后推出的一款全新家轿车型。

首先，为了对位80后车主对家轿功能性的更高要求，景逸LV在设计上突破了家轿在车内空间、整车通过性以及使用功能上的局限性，充分满足车主多人同乘、装载大件物品、户外休闲等多种需求，实现一车多用、一车全能。

景逸LV针对80后车主而设计，其远超同级的空间表现，既能为热爱社交的80后车主，提供三五好友同乘的舒适感；也能为爱运动也爱购物的80后，充分提供户外运动、批量购物时所需的装载量。

此外，景逸LV的底盘离地间距相对于普通的轿车略高，外观也充分体现了户外运动风格，加之全系搭载充沛的三菱绿色高效动力，可以满足80后车主城内出行、城际旅行、郊外出游等方面面的用车需求。

其次，根据80后“喜爱视觉冲击力、热衷炫酷”的独特汽车审美观，景逸LV在外观内饰的设计上，显示了“为80后定制”的匠心。

在外观上，景逸LV威猛的大嘴造型极具视觉冲击力，熏黑的鹰眼大灯配合硬朗的前格栅，加上极具肌肉感的整体式腰线，让整车充满了运动感的造型张力。而车顶的银黑双色行李架及围绕车身的动感大包围，再加上特别设计的动感轮毂，让景逸LV实现了运动风尚与城市审美的有机融合。

在内饰上，景逸LV采用了极具冲击力的红黑搭配的双色座椅，红与黑的激情碰撞，带来了强烈的视觉冲击，让景逸LV的时尚活力再次彰显。

“一流企业卖规则，二流企业卖技术，三流企业卖产品，四流企业卖成本。”这是车市上的丛林法则。景逸LV精准地脉到了小众消费时代的车市规则，从竞争日趋激烈的全能家轿市场上，以一款“80后专属的风格家轿”，又开拓出一片“城市风格家轿”的细分市场蓝海。业内一致认为，景逸LV上市以来取得的成绩，为车市提供了本土品牌车企跳出“卖成本、卖产品、卖技术”的框架，率先进入“卖规则阶段”的经典案例。

11月19-20号将举办景逸试驾会，到店客户都有礼品相送，并推出一款特价车，望广大客户前来体验景逸的澎湃动力。

滨州天宏风行汽车销售有限公司

电话 0543-3472929

地址：滨州市渤海五路黄河十二路口北300米路西