

菏泽快递公司迎“春运”，忙忙忙

个人网购、年货快递增加，菏泽快递公司爆仓，快递员忙得“脚不沾地”

本报记者 邢孟

圣诞、元旦、春节即将来临，不少网商也开始大打价格战，刺激人们的眼球，让本就日益“热闹”的网上购物，再次成为网购者关注的焦点，从网上购置新装和年货的市民越来越多，网上购物成交量越来越大。

与此同时，菏泽的快递市场也进入高峰期，快递“春运”战提前打响。



▲快件堆成堆，工作人员正在忙着分发。 记者 邢孟 摄

“天天爆仓，喝口水的时间都没有”

20日下午，记者在菏泽邮政邮件处理中心看到，虽然不是每天固定的收、发货时间，但是快件处理中心的工作人员依然是忙个不停。

在邮局的仓库里，几十名工作人员在各自忙碌着，各种各样的快件将仓库堆得满满地。“那边的工作人员在分件，扫描整理后分类，然后集中到发件处，集中派送。”负责人刘英华告诉记者，现在

在菏泽市邮政公司的速递业务已经进入了高峰期。

为了保证快件能尽快送到市民手中，工作人员每天都加班加点工作，但依然忙不过来，“这里的工作人员基本上天天加班，有时候忙的连口水都没时间喝。”刘英华说，这种情况将一直持续到春节过后。

菏泽其他快递公司同样也是一

片繁忙景象，每天下午四点半收件时间过后，仓库里的快件都堆积如山，很多快递公司的负责人都充当临时“派件员”。

“几乎天天爆仓，没办法，工作人员都忙不开。”菏泽申通快递公司的一位负责人忙着收拾快件，他告诉记者，派件员天天满街跑，每天的派发量都大幅增加，“其他几家快递公司情况也差不多”。

个人网购增加，带来快递市场“火爆”

据菏泽市邮政邮件处理中心负责人介绍，与往年相比，今年菏泽邮政速递业务进入高峰期较早，原因是近期各大网商频频造势，相继推出各种促销活动，网上购物量增加。

“从‘双十一’开始，我们的邮政速递业务量开始增加，再到近期的‘双十二’、圣诞、元旦，各大网商均推出了一系列促销活动，市民的网上购物量大大增加。”据该负责人介绍，今

年速递高峰期的一个重要特点是，个人速递业务量大大增加。

菏泽申通快递公司的一位派递员说，今年的派件量格外大，主要是因为越来越多的市民开始选择网上购物，每逢节日各大网购网站搞活动时，都是他们最忙的时候。

另外，由于今年春节“提前”，网上购买年货或者给亲朋好友送礼的市民也会将日期提前，加上即将到来的圣诞节和元旦，导致

快递扎堆，让很多快递公司提前进入快递“春运”。

个人网购的增多，不仅直接带来快递增加，一些个人联系地址和联系方式不够详细，也间接增加了快速工作人员的工作量。工作人员提醒，由于春节前是各大快递公司最忙的时期，市民在网上购买商品或者快递物品时，一定要标明详细联系地址和联系方式，确保及时收件。

菏泽白酒巨头谋局“家门口”市场

外地品牌白酒纷纷进入菏泽，花冠、四君子加快本地扩张步伐

本报记者 梁斌

每一年岁末，都是白酒热销的时期。在菏泽白酒市场，外地的、本地的、高档的、中档的……各种白酒让消费者目不暇接。

普通消费者忙着对比品牌与价格，而对白酒企业，他们鲜少关注。但，今年菏泽两大白酒生产“巨头”——花冠、四君子在本土的谋局与扩张，此时再一次被人们热议。

今年10月，花冠集团斥资3.8亿元重塑“曹州老窖”，而四君子集团投资1.35亿元，在曹县建设“君和”酒业项目。两大酒厂立足本土，精耕细做，不约而同实行资产和品牌双向扩张。

菏泽两大白酒巨头本土谋局步伐的加快，与众多全国知名品牌白酒纷纷渗透、竞争区域市场，省级名牌趁残食瓜、瓜分区域蛋糕不无关系。面对不断进入的外地品牌白酒，四君子和花冠并没有坐打“保卫战”，而是未雨绸缪，利用人缘地缘优势，悄悄埋伏“深

水炸弹”，牢牢守住家乡这“第一阵营”。

“对区域白酒企业来讲，与其硬挺胸膛，拿自己的不足去竞争全国市场，不如低下头来，认认真真运作自己的门前市场，打造区域性强势品牌，酝酿更大发展机会。”四君子集团董事长、总经理李新民说，四君子酒业在单县市场做得滴水不漏。

深植本土，而后谋求跨区域发力，在市场渗透、品牌扩张上做出超常之举，于逆市之间强势反弹。

于是，四君子“盯上”了邻居曹县。曹县是个白酒消费大县，原来的老牌白酒“碧波”破产退市后，多年没有白酒生产企业。市场有了空白，已在单县羽翼丰满的四君子酒业此时提出，在曹县打造“君和”牌白酒，力图以曹县为又一根根据地。

花冠集团也加快步伐。10月13日，花冠酒业与牡丹区人

民政府举行了1万吨粮食酒生产项目签约仪式，项目投资3.8亿元，这也标志着花冠集团收购山东曹州老窖酒业公司迈出了坚实一步。

无论是四君子集团在曹县打造“君和”品牌，还是花冠斥巨资重塑“曹州老窖”，均为实施区域化多品牌战略，分化市场，打造区域强势品牌，继而夯实企业在鲁酒届的重要位置。

一时间，区域白酒品牌硝烟弥漫，在竞合与融进中优胜劣汰。

“当前，品牌集中趋势越来越明显，对白酒企业而言，要么自己做大做强，要么在资本市场上待价而沽，此外难谈出路。”菏泽市委统战部副部长、工商联党组书记王保军坦言，面对国家级、省级品牌的挤压，区域品牌利用良好的品质口碑，巩固自己的核心消费群体，适时出手外延发展，应该是当下重要任务。

菏泽汽车销售市场 经济型小车“魅力”不减

汽车节能补贴新政出台，有优惠的车型仍是市民首选

本报记者 董梦婕

10月1日起，汽车节能补贴新政出台，油耗门槛都有所提升，入围汽车也由原来的400余款锐减到49款，虽然购车补贴仅有3000元，还是给对继续享有补贴政策的中低档经济型车型增加了不少魅力，但对优惠幅度较大的中高档车型影响甚微。

随着年关将至，各汽车经销商均使出浑身解数全力冲量，为刺激消费者的购车欲望，补贴优惠的宣传铺天盖地，记者在菏泽市黄河东路几家4S店展厅内看到，继续享有节能补贴的车型身上都摆放了显眼的标示牌，补贴已成为众车商冲量的“杀手锏”。

“想买一辆经济型小车，有补贴的车型在首选范围，不仅油耗少而且省钱，买车时对车的性能和油耗最关心。”家住开发区的市民孙女士告诉记者，在同等价位的车型中，会将有

补贴的车型列为购车首选。

记者了解到，上榜的49款车中，国产车所占比例较重，在一定层次上刺激了国产车的销售，而对于重视品牌的消费者和有意向选购中高档汽车的消费者来说，虽然有铺天盖地的补贴宣传，但是吸引力并不大，“3000元的补贴算不上太多，即使没有补贴的车型，经销商也会给予一定的优惠。”家住开发区的市民赵先生说。

“5万左右的经济型车型中，享有补贴的车辆销量会好一些。”菏泽市黄河东路某4S店销售人员董涛豹告诉记者，节能补贴对5万左右的经济小车较为敏感，消费者认为不仅油耗低而且经济实惠，在同等价位的车型中较占优势。而市场上十几万元以上的中高档车型，多数优惠幅度已经很大，有的优惠甚至过万，千元补贴对购车者影响甚微。

奇瑞电动轿车

feel happy

一年省万元 好学又好开

幸福车 让居家生活更甜蜜

奇瑞空调电动轿车正式登陆菏泽

最终解释权归当地经销商所有

奇瑞新能源汽车菏泽经销商 地址：菏泽市人民南路一中分校南500米路西 销售热线：0530-5079898 服务电话：0530-5709696 巨野：8311198 鄄城：6232888 单县：18854032103 定陶：18254043888