

本报光棍节相亲会开始报名

11月8日报名截止,不收取任何费用

本报聊城10月21日讯(记者凌文秀)“今年的光棍节快到了,齐鲁晚报的相亲会该开始了吧?”从“十一”假期开始,本报就接到诸多类似的热线,“催”本报早日启动相亲会。为满足广大单身男女的需求,本报光棍节相亲会即日起启动报名,11月8日报名截止。11月11日(星期日)光棍节当天举行浪漫盛大的单身男女嘉宾见面会。

市民周女士说,每年春节亲友相聚她都会立个“军令状”,保证第二年春节一定带个男朋友回家,可这都连续三年没实现了。周

女士嘴上说不急,可看着前两年同学、同事纷纷牵手步入婚姻殿堂,这两年纷纷晒起了孩子照片、交流奶爸妈经验,感觉自己实在是落后太多了。“有人说是缘分没到,可我觉得是自己社交圈太窄,实在没什么可供发展的异性资源。”在谈到自己的情况时,张先生这样分析。

为此,本报继续为单身男女提供交友的平台,11月11日举办大型公益相亲会,让单身男女里寻TA。

本届相亲会非比寻常。从2010年光棍节在星光水晶城举行的“单身派对”,到2011年光棍节

在龙堤举行的“牵手1+1相亲会”,今年的光棍节相亲会是本报在水城举办的第三个光棍节公益相亲活动。而这也是本报在聊城举办的第十场公益相亲会,祝愿所有参加本届相亲会的朋友们都能找到缘定三生的恋人,收获十全十美的姻缘。

相亲会现场,主办方将悬挂参加者的个人信息展示卡,信息卡包含个人基本情况和交友宣言,隐去参与者的真实姓名,但包含形象照展示。另外,主办方还准备了现场互动及个人才艺展示环节,让单身朋友们在快乐、轻松中觅到良缘。

温馨提示:提交靓照增加成功几率

报名时需出示身份证,以及户口簿或其他能够证明单身的材料,5寸或7寸个人靓照1张。如亲友代报名,则需要提供报名者所有信息和代报名者身份证。

本报公益相亲会为会员制,首次报名后即可成为会员,不用再报名就可直接参与本报组织的每场相亲会。不过,一旦脱离单身,要记得来本报解除会员身份,不然您的相亲信息还会出现在以后的相亲会上。如发现报名者信息不实,主办方立即取消其会员资格。

本届相亲会为公益活动,不收取任何费用,欢迎单身男女前来报名,同时欢迎大型企事业单位集体报名。

报名时间:10月22日至11月8日,每天8:30到18:30。

报名地点:齐鲁晚报·今日聊城编辑部(兴华路与向阳路路口西北角,古楼街道办事处2楼)。市内乘4、26、345或235路公交车到“明康房产”站下车即可。

报名电话:8451234。

(本报记者 凌文秀)

朗朗弟子规,悠悠国学情

—聊城市首家正规国学文化启蒙学校举行开蒙仪式



10月21日,聊城市蒙正学堂在运河博物馆广场举办了内容丰富多彩的开蒙仪式,原聊城市文化局副局长陈昆麟,中国运河文化研究中心主任郭银慧,中国运河文化博物馆馆长陈清义等领

导参加开蒙仪式。

上午10时,由数十位小学生表演的《正气歌》拉开整场开蒙仪式的序幕,伴随着高亢的音乐,小学生们一招一式打的连贯自如,一时间吸引不少市民围观。随

后,中国电信聊城分公司副总经理程洪梅,聊城市蒙正学堂馆长张丽分别致辞。

随着师正衣冠、集体拜孔、朱砂开智等八项开蒙礼的现场演示,整场开蒙仪式走向高潮。教师们的悉心引导,小学生们的耐心学习,学员家长的倾心参与获得了现场观众与来宾的热烈掌声。

蒙正学堂是北京金色摇篮潜能教育集团旗下,国内权威的3—8岁国学幼教品牌。核心课程为蒙韵文言、德行礼仪、历史故事、国艺启蒙。通过现代化的体验式教学,多媒体教学,突破旧私塾“形式和内容”的束缚,改变了现代早教的“全

盘西化模式”,首创双轨制教学模式。通过丰富多样的课程,为孩子进行全面的德行培养、做人教育和习性养成,养根基之正,为孩子提供一生的精神营养。

童学文化从2004年开始研发,2006年推出童学馆项目,2010年6月推出蒙正学堂项目并正式向全国采取直营和加盟混合模式推广,相继在湖北武汉、河南禹州、广西柳州、山东日照、江苏姜堰、内蒙乌海等地开设加盟分馆。

童学文化每到一座城市,就把国学启蒙的文化传播到当地,引起媒体的高度关注,在高端家庭中备受欢迎。与此同时,童学文化的

社会影响力也在不断扩大,逐渐成为最大的“中式”儿童教育连锁机构,曾被英国BBC,美国联合通讯社等海外媒体跟踪报道,

并被邀请参加中央电视台和湖南卫视《快乐大本营》暑期儿童特别节目的专场演出。

(张超)



搜索营销 带领中小企业决胜蓝海

当前互联网经济已经成为整个社会经济发展的趋势,搜索营销作为互联网经济最重要、最有效、用户信任度最高的营销方式,受到企业的广泛重视。在当前新经济环境下,互联网技术的飞速发展和广泛应用,给中小企业带来了巨大的冲击,搜索营销作为一种行之有效的经营方式,能够普遍提升中小企业软实力,从而解决中小企业的生存难题。

新生产力效应,百度推广带领中小企业开疆扩土

事实上,搜索引擎营销对中小企业的积极作用已经显现。百度搜索引擎所创造的这种低投入、高产出的营销方式,已经得到了超过50万中小企业的成功实践,并成为越来越多企业的首选营销平台。在国内创业板上市的300多家企业中,有超过50%的企业选择百度作为主要的网络推广方式。

山东成宇机械制造有限公司负责人表示,和百度合作以后,公司知名度大幅提高,市场占有率增长35%,目前53%的客户都是来源于百度推广,营业额比以往增长45%,生产的砖机设备以山东为依托,已经畅销河南、河北、江苏、安徽、湖北、江西、四川、山西、陕西、新疆、东北等全国20多个地区,成为用户的最佳合作伙伴。

与其他营销平台和工具相比,搜索引擎被证明是效果最好的载体,中小企业中像江北化工一样受益于百度推广的客户不少,他们几乎一半的生意来自于百度,销售额和企业规模都获得了突飞猛进的增长,百度推广在推广效果、树立品牌和拓展客户上具有明显的优势,受到了广大企业的广泛认可。这是过去任何一种营销工具所不具备的能量。

精准突破,拨开中小企业营销云雾

中小企业营销历来被资金规模和推广效果等因素制约,在营销方面投入谨慎,精准性是中小企业投入时必须衡量的因素。但是,精准性如何

把握始终让中小企业头痛不已,长期以来他们只能尝试性地在电视、杂志和户外广告方面进行投入,再针对性看业绩发展情况,以此来间接衡量过去一段时间的营销效果,不仅过程难以控制,而且往往因为效果不佳导致有限营销资源的浪费,直接影响中小企业市场推广的发展。

近十年来,百度建立和完善了以搜索推广、网盟推广为核心的推广平台,辅以庞大的服务顾问团队,并在此基础上不断创新和丰富产品功能,形成了一整套创新营销的解决方案,全方位满足不同行业和规模的企业开展搜索营销服务的需求,现已成功帮助超过50万企业实现跨越发展,为企业的品牌、产品推广创造了不同凡响的收益。

在长期的创新服务过程中,百度也不断深入了解中小企业营销需求。在定向功能深挖方面,百度也一直加大研发力度不断突破创新。通过百度推广后台统计功能,中小企业客户不但可以轻松掌握点击数字和转化率数据,还可以通过精准的数据分析设定区域和时间进行精准投放。

“通过搜索引擎找到的客户,都是真正有需求的客户,公司的客户开发模式由此发生了巨大改变,以前是靠销售人员两条腿,现在我们真正做到了坐等客户上门。”高唐县潘家肉制品有限公司负责人介绍说,公司在传统推广方式成本高效率不明显的情况下,通过百度推广获得了大量新客户的增长,众多潜在客户通过在百度上面搜索公司产品词了解并咨询,进而达成签单意向,精准推广带来的效益自是不言而喻的。

未来社会,互联网技术创新的步伐不会停

止,为企业提供的动力也会更加强劲,我们相信,百度推广依然是未来价值最高的营销工具,届时互联网将不再是一个独立的产业,而是与传统经济深入融合的工具,将无处不在,流淌在中国经济运行的血液当中,成为中国经济增长的新引擎。

Baidu 推广
新生产力引擎

百度推广

让有需求的客户找到你
助力中小企业成就大梦想

每一天,有 **186万**人在百度搜索化工材料;
每一天,有 **695万**人在百度搜索机械设备;
每一天,有 **2657万**人在百度搜索教育培训;
现在起加入百度推广,即享“盛世感恩”优惠套餐,
赢取 iPad, 新马泰 5日游 等豪华大礼。

详情咨询: **400-806-0022** e.baidu.com