

长清 15宗土地 找到了“婆家”

本报11月28日讯(记者 陈伟) 为加快融入省会中心城区,28日,长清区在园博园举办城建项目推介会,集中推出15宗土地,吸引了70余家知名房地产企业参加,当天签订意向合作项目7个,计划总投资170余亿元,推介会上,15宗土地全都找到了“婆家”。

推介会上,长清区委书记王文文介绍,随着近年来的发展,长清形成了主城区、济南经济开发区、大学科技园三个特色鲜明、功能突出的城市组团。2012年9月,济南又出台四大类九项政策,推动长清加快融入中心城区。“此次城建项目推介会,就是让更多的地产企业了解长清,参与到长清区的城市建设中来,从而加速长清区的发展。”

据了解,本次推介会共推出15宗土地,主要位于主城区、济南经济开发区和大学科技园,主要是居住、商业金融、社会福利、市政公用、文化教育用地及公园绿地等。“此次推介会上,15宗土地全都找到了‘婆家’。这些‘婆家’不仅要建高档小区,商业金融中心,在此基础上还要兴建一些公共绿地及教育等配套设施,避免高档小区业主子女无学可上的问题。”

28日的城建项目推介会,共吸引了70余家知名地产企业参与。现场有山东和信置业、新地置业、鑫海置业、济南华源昌泰投资等7家企业与长清区就建通综合体、滨河华庭二期、银东城市综合体、新纪元地块、农药厂地块、新大陆项目、滨河片区A地块等七大地块签订意向合作协议,计划总投资170余亿元。

地块名称	位置	用途
长清区农药厂地块	东至规划道路,南至阜新街,西至农药厂西边界,北至瓢山	居住用地
海子洼片区地块	经十西路(灵岩路)以东,金牛街以北	居住、商用用地
大柿子园社区南地块	经十西路(灵岩路)以东,阜新街以北	居住用地
滨河片区地块	东至蓬台山路,南至长清大道,西至峰山路,北至湄湖街	居住、商业商务、社会福利、市政公用、文化教育用地及公园绿地
张桥片区南区地块	济长输水加压站西侧,新纪元大街南侧	商业用地



平阴 世界首个 环保鞋城动工

本报11月28日讯(见习记者 王昱) 28日,总投资50亿、一期工程占地200亩的亚洲国际鞋城在平阴东部工业新城举行奠基仪式。鞋城将在3-5年内建成,每年可生产销售成品鞋2亿双,年产值100亿元,这将成为平阴实现“三年突破”的加速器、推动发展的新引擎。

山东省重点城镇建设委员会主任叶俊逸向记者介绍,平阴发展鞋业产业有着得天独厚的优势,不仅交通便利,地缘优势明显,而且处在京沪两小时交通圈和上海四小时交通圈的切点上,加上平阴100公里辐射圈内定居人口达三亿以上,为鞋城提供了广阔的市场空间,也为制鞋业由出口为主转向内需为主提供了良好的土壤。再加上当地相对廉价的劳动力和能源资源,有着相当大的吸引力,目前已经吸引了探路者、达芙妮、骆驼等六大知名品牌签约建厂。

平阴县委书记朱红方介绍说,亚洲国际鞋城是“一串葡萄”,将串起一个产业集群。鞋城将投产200条以上的生产线,每条制鞋生产线能解决500名工人的就业问题,仅生产线一项就能解决10万人就业,如果算上鞋业加工的周边项目,鞋城又将带动15万个就业岗位,而平阴的人口仅37万人,这意味着一旦鞋城投产,会大大加速平阴乃至周边县区的工业化进程。项目建成后,每年可销售成品鞋2亿双,年产值100亿人民币,上缴利税12亿元。

朱红方表示,建成后的鞋城将融鞋业“加工、生产、销售、研发、结算”为一体,鞋城届时不仅会成为鞋业生产的中心,还将提供批发零售和最新概念鞋品展示等服务。鞋城内将建设平阴第一所五星级酒店,并规划有住宅楼、商业、超市、社区活动中心甚至幼儿园和医疗站。鞋城将成为真正具有独立生活圈的城中之城,为平阴的加速转型提供助力。

亚洲国际鞋城零售商会相关负责人表示,近年来,南方以广东为代表的一些地区,经过多年的快速发展,鞋业制造等劳动密集产业方面,本地市场已经趋于饱和,而且受国际金融危机和国际贸易壁垒主义的影响,国外市场也日渐紧缩,加上土地、劳动力、能源等生产要素价格的提高,当地企业急于向西向北寻找发展出路。在这种情况下,平阴县得天独厚的地缘优势和招商环境,给鞋业制造产业提供了良机,也为平阴县三年突破提供了契机。

叶俊逸介绍,亚洲国际鞋城在建设之初就注意新技术、新材料、新工艺的引进,考察过程中对生产商在加工各环节可能造成的污染也进行了严格把关,“可以这样说,建成后的国际鞋城将会是全世界第一座低碳环保鞋城。”



快!快快快,去尼彩抢手机! 全年仅此一次,泉城仅此一家 抢疯了! 尼彩手机全场只要399元

◆惊天优惠,尼彩缔造价格神话! ◆全场399元,不谈成本只图口碑! ◆绝无先例,赔本吆喝低于厂价! ◆震撼出击,一价到底横扫市场!

核心提示>>>
 不要1299元,不要999元,不要799元,不要599元……泉城十多家尼彩手机工厂店全场只要399元。由于之前尼彩手机全场399元活动受到消费者的热烈追捧,尼彩总部特供的8万多部手机很快就被抢光,很多消费者赶到店门口排队等候,几次打电话问什么时候才有货,活动能不能延后几天?济南分公司紧急总部协调供货,终于在昨天下午,各种机型都已备齐,从今天起,尼彩手机全场399元活动再次启动,你还在犹豫吗?再不疯抢就没了,绝无仅有,全年仅此一次,泉城仅尼彩一家!(活动详情请以店内海报为准,安卓系统机型除外)
再不疯抢就没了
尼彩手机全场399元
 尼彩每一次举动都会让行业惊叹不已,让所有消费者惊呼“太疯狂”!
 全场手机只要399元,尼彩这一疯狂的举动,放眼尼彩绝无仅有,放眼行业不单单是济南仅尼彩一家,并且在全国再也找不出第二家了。
 巨惠实打实,不凑整头,不弄预订,全场399元手机供货全部到店。
 回馈有诚意,全场手机除了三款火爆全国好评如潮的明星手机,还有三款定位于高端市场的热销战略级产品,更不可思议的是连刚刚上市的苹果手机i11大降10位是399元!
 尼彩i9:定位于高端商务时尚手机市场的9.2寸高清大屏手机,拥有超一流的硬件配置,双摄像头能满足视频通话,内置的QQ、浏览器等数十种办公软件和热门游戏。并且是双卡双待,工作一个号,生活一个号,保证了私密时间,支持手写笔触控输入,完全商务化,目前同配置级别的手机市场价在999元,而在尼彩手机工厂店仅售399元。



尼彩i16:“顶级梦幻手机”绝不是虚名,一款汇集最新顶尖技术的战略级产品,超人性化智能触控界面,内置尼彩商店,支持自由下载、安装游戏,囊括所有时下流行的游戏,内置高清双摄像头,怎么拍就怎么拍,何谓“梦幻”,仅仅十分之一的付出带来百分之百的真实感受,包括你闻所未闻的其它功能。
 尼彩DADA9:一部被誉为“大、智、广、全”的超智能手机,集齐大屏手写触控、Meta超级视频播放芯片、上网冲浪及即时聊天等功能,是一款双卡双待GSM制式手机,支持通话、短信、彩信、Java游戏网络浏览以及其他无线应用服务,采用电阻屏设计,只需指尖轻轻一点即可进行操作。9寸机的出现使原来需要花几千块钱才能享受到的功能,现在只需要几百元就能享受。
 三款定位于高端市场的热销战略级产品大家一定耳熟能详,大屏VIP尊贵王手机尼彩K10,只动动手指就能打电话;时尚女性超薄型手机i12桃花、荷花绽放,2.8寸1600的显示屏设计,绝对是女性朋友们的时尚之选;超大字号、自拟设计的尼彩i11是一款最适合老年人使用的手机,数百万人的选择,数百万个信赖……

力排众议
全场399元仅济南试点
 “尼彩手机全场399元!”这个遭到众多员工反对的疯狂想法,在业内人士看来是“尼彩根本不可能实现”,行业人士也多次劝告尼彩CEO卢洪波“三思而后行”。
 而卢洪波一意孤行“不按常理出牌”,自有他的道理!尼彩作为第一个采用“工厂店”销售模式的国产手机品牌,在去年4月30日,山东第一家工厂店开业就公布(手机成本白皮书)时表示:手机从出厂到进入消费者口袋,一般要经过多级经销商倒手,价格水分最多能有50%。业内人士称,销售渠道层级分明,是造成价格“含水量”大的主要原因。减少商人的中间环节,搭建工厂到消费者的“扁平式”销售渠道,不仅减少不必要的营销成本,也是打破手机价格水分“暴利”的有效手段。尼彩科技把“专注做中国性价比最好的手机”作为唯一的目标,要把更大的实惠最终留给消费者。
 卢洪波深信,只要是始终与消费者站在一起,用最大努力以及超大的实惠来回馈用户,永远是正确的。正如他当初进入手机市场时,以“先亏一个亿”的勇气和“每部手机只赚10元”的发展思路来赢取市场,他在尼彩科技集团高层会议上果断地做出决策:“尼彩手机全场399元,济南率先试点,然后全国推广,不谈成本只图口碑,坚持一价到底横扫市场!”
 卢洪波表示,手机行业“暴利时代”因为尼彩,已经结束,也早该结束!消费者越来越理性,靠手机来炫耀身份或提高身价的现象已经多见了。相反地,追求个性的、时尚的、实用的、精巧的、炫酷的、有亲和力的手机,逐渐成为新潮流。在这新的市场背景下,“尼彩”走“薄利多销”的路,因为我们对自己的产品有信心,对手机市场有信心,对消费者有真心,

所以我们敢走“尼彩手机全场399元”的路,做国家走这样一条“心与诚实做得好”的路。
尼彩模式
成就千万人的惠民工程
 从去年9月26日南滨的第一家尼彩手机工厂店到现在全国突破300家,从尼彩的第一个手机用户到销量突破1千万台,尼彩也就用了短短一年半的时间。现在离卢洪波去年提出的三年时间实现“千城万店”的目标也越来越近。
 尼彩手机取得如此骄人的成绩,其核心就是尼彩开创国内手机“工厂店”,以“工厂价”销售“工厂手机”,将全国包邮、区域代理、省级代理、市级代理、终端代理……统统砍掉,摒弃中间环节的所有价格水分,完全采用厂家直售的模式销售,实现了真正意义上的厂家直售;同时,工厂店特设的黄金体验区,为消费者提供透明化的体验和展示,最直观地了解手机的各项功能、技术参数及相关服务,并且可随意亲自操作,绝不要求当已做主,完全尊重消费者的个人意愿及选择,这种新型的体验式消费得到了各地用户的认可和欢迎。
 每一家尼彩手机工厂店都会遇到排队抢购的壮观场面,是全国尼彩用户口碑效应叠加的一次次井喷。与其说这是尼彩模式的胜利,不如说是过千万尼彩用户的胜利。正是因为尼彩“坚持专注做中国性价比最好的手机”,采用全新的“从工厂到消费者的”扁平销售渠道,横扫横行通商市场的“暴利”横板,大大降低了老百姓的通讯生活成本,尼彩,就是一项惠及千万消费者的民心工程!
 现在的尼彩手机工厂店已拥有近二十款核心产品,实现目标人群全方位覆盖,仅济南就有十多家工厂店在热身,从今天开始,尼彩手机全场399元,全年仅此一次,赶紧去工厂店体验手机,请速再买,千万人选择了尼彩,相信你会选的!