

便民电话

市长热线:12345  
 本报新闻热线:3211123  
 公安短信报警:12110  
 滨州汽车总站:3205550  
 消费申诉举报:12315  
 供电:95598  
 供水:3261555  
 供暖:鑫诚 3401917  
 5085085  
 鑫谊 2198500  
 燃气:中油 3150611  
 华荣 3369013



今天(星期三)

多云  
 东风3—4级转微风  
 气温20℃—5℃



明天(星期四)

阴转小雨  
 微风  
 气温20℃—5℃



后天(星期五)

多云  
 东北风3—4级  
 气温14℃—3℃

# 城区三大公园景区将升级改造

本报4月2日讯(记者 张卫建 通讯员 孙建琨 窦玉芹) 记者从市园林部门获悉,从本月初开始,城区文化广场、新滨公园、彩虹湖三处公园景区将实施改造提升工程,预计工程将在本月底全部结束。

此次改造将建设林荫停车场,实施风景区停车场破硬建绿行动,重点在新滨公园南门、彩虹湖东、西

两侧建设林荫停车场,集中栽植大规格乔木,重新铺装透气、透水的嵌草砖,不仅给城市添绿,也能给日益增多的汽车提供更多的“休憩”之处。

改造中,文化广场地面将进行铺装,对文化广场北侧两处木栈桥、以及下沉广场处演艺平台全部更换为新型园林用材石英塑栈道;将广

场东侧的3300平方米木栈道更换为耐久的荷兰砖;同时对现有大理石路面做防滑处理,为广大市民的雨天、雪天出行提供安全保障。

此外,对三处公园景区苗木进行提档升级,丰富乔灌木比例及地被,增加花灌木,提升整体景观效果。对文化广场内栽植合欢、榉树、黄栌等十余个品种的乔木及花灌木

600余株,广场东侧人行道栽植39株朴树,东侧园路栽植22株法桐。同时,对三处景点采用大量栽植多年生宿根花卉的方式来丰富地被,增加色彩,提升观赏效果。

目前,三景区各项工作正在紧张有序地实施,基础设施建设将在10天内完成,苗木栽植预计在4月底前完成。

菜价		
品种	昨日	今日
辣椒(棚)	4.00	4.50
菜椒	4.00	4.00
白菜	1.30	1.50
卷心菜	2.00	2.00
圆茄子	4.00	4.00
西红柿	3.00	3.00
大葱	2.50	2.50
姜	3.50	3.50
蒜	4.00	4.00
蒜薹	5.00	5.00
土豆	1.80	1.80
芹菜	1.50	1.50
黄瓜	2.50	2.00
油菜	2.00	2.00
芸豆	4.50	4.50
冬瓜	1.50	1.50
豆芽	1.50	1.50
香菜	3.50	3.50
菜花	3.50	3.50
白萝卜	0.80	0.80
菠菜	1.00	1.00
豆角	5.50	6.00
禽蛋鱼肉		
鸡蛋	4.20	4.20
白条鸡	6.50	6.50
猪肉(精肉)	12.00	12.50
猪肉(五花肉)	10.00	10.00
鲤鱼	5.50	5.50
草鱼	6.50	6.50
花蛤	3.50	3.50

以上信息来源于六街市场,各摊位会根据售卖品种质量在此价格基础上有所变动。(王泽云)

“相约春天里” 2013年4月13日—14日  
 农历三月三大大型公益相亲会 滨州国际会展中心

1990年出生的小伙刘通:

## “我想用孔明灯拼成你的名字”

本报4月2日讯(记者 于荣花) “用孔明灯拼成你的名字,放飞夜空中;组织我的亲友团到你的宿舍楼下唱歌求爱;只要我在家,可以承担家务……”2日,身高1米8的90后小伙报名相亲会,写下自己的爱情宣言。

1990年出生的小伙刘通身高1米8,长相帅气,性格开朗幽默,毕业于青岛科技大学,是中油燃气的一名正式职工。刘通告诉记者,他理想中的另一半应该是“性格活泼,内向、温柔、可爱、淘气都行,我都会宠着她呵护着她。”他认为,人的性格没有好坏之分,只要心灵美,两人合得来就行。

为了寻找自己的另一半,刘通做了好多准备,他告诉记者:“我会用孔明灯拼成她的名字,放飞夜空中;组织我的亲友团到她的宿舍楼下唱歌求爱;只要我在家,可以承担家务。”刘通很骄傲



刘通生活照。

地告诉记者,他还为未来的她专门学了好多首歌,只要有机会他就会唱给她听。

“一直想实现一个好男人的价值,你会给我这个机会吗?”刘通在纸上写下自己的爱情宣言。

1986年出生的小伙李艳滨:

## “我还是想找个咱滨州的女孩”

本报4月2日讯(记者 于荣花 实习生 高敏) 1986年出生的小伙子李艳滨在得知本报相亲会的消息后便立即赶来报社报名,性格稳重的他希望在相亲会上找到一个乐观积极、孝敬父母的女孩,“最好是滨州的。”

李艳滨是标准的80后,现在天

津士力制药股份有限公司滨州办事处销售部工作。前几年李艳滨的工作地点一直在青岛,并且工作忙碌,一直没有找到合适的另一半。自从2011年工作调动回到家乡滨州之后,李艳滨开始考虑自己的婚姻问题,“是同学告诉我报社举办相亲会,我先来报上名,他也准

备来报呢。” “前几年在青岛,工作忙得没有时间谈恋爱,而且还是想找个咱滨州的女孩。正好工作调回来了,如果能找到有缘的女孩就太好了。”李艳滨理想中的另一半是一个乐观开朗、孝敬父母、有爱心、积极向上的女孩子。

滨州水利局 >>

## 实施七项工程 提高群众满意度

本报4月2日讯(记者 杨玉龙 通讯员 张迪) 记者从滨州市水利局了解到,为推动滨州水利现代化发展,切实提高群众满意度,让群众享受更好的水服务,2013年,滨州市水利局将全力实施七项工程。

一是大力实施农田水利基本建设;二是实施解决农村20.16万人的饮水安全工程;三是实施提升农村饮水水质工程;四是实施5条中小河流治理工程,实施滨城区西沙河、阳信县白杨河、无棣县青坡河、博兴县北支新河和惠民县南支流治理工程;五是实施徒骇河口区雨洪水资源综合利用工程—东风港拦挡闸工程;六是实施创建省级生态文明城市;七是实施推进黄河三角洲盐碱地治理项目,提升滨州市水利科技创新能力。

李庄绳网卖到沃尔玛



4月2日,山东惠民县李庄镇金冠网具有限公司正在生产一批出口美国沃尔玛公司的遮阳网。据了解,金冠公司于2012年10月在广交会上与沃尔玛公司达成合作协议,5个月来已向沃尔玛公司交付3批产品,货值达到38万元。合作关系的建立,标志着金冠公司成为世界绳网产品供给链上的重要成员。

本报通讯员 董士达 本报记者 王晓霜 摄影报道

# 格力红四月认筹过半,预售突破20万套

截至4月1日,“格力红四月——万人空巷抢格力”活动认筹时间正好过半。据山东格力公司统计的数据显示,3天认筹时间,格力在全省的数千个认筹点场面火爆,认筹已突破20万套。随着抢购日期的临近以及厂家宣传力度的加大,预计未来几天认筹量还会出现“井喷”场面。

## 格力空调各认筹点 消费者络绎不绝

3月30、31日是周末,记者在格力空调各认筹点看到,前来认筹的消费者络绎不绝,争相提前享受这一一年一度的空调盛宴。已经连续举办了三年的“格力红四月——万人空巷抢格力”活动早已被山东的广大消费者所熟知。今年一开春,部分家电品牌打出第一轮促销战的时候,一些心急的消费者就已经沉不住气,纷纷打听“格力红四月”什么时候开始。

对此,山东格力相关人士胸有成竹:“格力红四月到今年已经是第四届了,它已经成为家电营销的一个著名品牌,拥有众多铁杆‘粉丝’。可以说,格力如果没有动作,广大消

费者是不会轻易将手中的人民币投出去的。正因为如此,每年的格力红四月都不敢有丝毫的懈怠,必定反复酝酿,斟酌再三,最怕的就是让消费者失望。消费者给了格力完全的信赖,格力一定要还消费者一个奇迹。”

## 格力电器突破千亿 红四月回报消费者

从2010年的600亿,到2011年的800亿,再到2012年的1000亿,格力电器单品销售收入一举突破1000亿大关,成为全国首家销售破千元的专业化家电企业。在整个家电业由盛转衰的下落轨迹中,格力稳中有进,逆势上扬,彰显的是一个创新型企业蓬勃的活力和实力型企业的雄厚底气。就空调而言,消费者买到的

不仅仅是这个产品本身,更是它所代表的品质保证。这个品质保证内涵丰富,包括技术含量、质量保障、性价比、规范超值的售后服务、便捷的渠道、品牌的公认价值等等,所有这些,都需要企业实力做强大后盾。格力1000亿的“闯关”成功,则是企业实力的有力证明。

从哪里来,到哪里去。消费者托起格力千亿,格力托起消费者的生活品质。格力深知,自己所取得的一切,都源于广大消费者的鼎力支撑,所以感恩民众、回报消费者,是格力当下的必须。

“本次红四月活动正是千亿格力回报消费者厚爱的‘专场演出’,不仅能够全省消费者享受到最高端的产品品质,更要让消费者享受到实实在在的价格优惠。”山东格力相关人士如此表示。

## 格力3年“红四月” 7天销量突破100万套

山东格力“红四月”已经举办了3年:2010年4月10日、11日两天,山东格力首届“红四月”销售突破20万

套;2011年4月3日—5日,山东格力“红四月”销售突破40万套;2012年4月7日、8日两天,山东格力红四月销售突破45万套。一年一个变化,一步一个台阶,山东格力三年之内用7天的时间实现了销量突破100万套的营销神话,创造了家电行业单项营销活动的历史记录。漂亮的数字既是一种压力,更是一种动力,它激励着所有的格力人不断总结经验,完善自我,以无止境的创新去满足消费者日益丰富的消费需求。

不久前,格力“全能王”系列新产品的问世,是格力“核心科技”的最新成果,格力“全能王”的问世是一个象征,在行业持续低迷、消费动力缺失的环境下,代表了格力对消费者所有需求的深刻的理解和不懈追求。

“今年格力的红四月特别值得一提的,格力的全线产品,包括家用空调、小家电、空气能热水器、净水机、晶弘冰箱等全部参与本次红四月活动。格力品质有口皆碑,本次红四月活动可以看做是‘用最便宜的价格,享受最高端产品的唯一机会’,也必定将创造新的销售记录。”山东格力相关人士对于这次营销盛

宴自信满满。

## 一年包换,全额补偿 传递行业服务好声音

格力除了带给消费者高端的产品品质和实在的价格优惠外,还独创了行业服务的标杆——“一年包换 全额补偿”,传递着行业服务的好声音。“这一服务承诺至今已实施了整整5周年。5年来,没有任何第二家品牌跟进。借今年的格力红四月举办之机,格力将继续推进此项承诺,立志改变家电业服务的旧有模式,将‘事后弥补’变为‘事前品质保证’,直达消费者本质需求。”山东格力相关人士向消费者郑重承诺。

格力的千亿规模,山东格力的100万套销售奇迹,“一年包换 全额补偿”的行业服务标杆,构成了今年格力红四月的三大“卖点”。通过这个载体,将格力红四月“全年最低价”的核心元素引爆,初春的齐鲁大地,渲染了一片耀眼的格力红。4月5日—7日,全山东已屏住呼吸,一场全民共享格力科技的盛宴即将上演。