

# 万洲·浙商城品牌升级受热捧

## 一线品牌商家踊跃签约，“浙商客”会员卡发售现场火爆

本报枣庄4月21日讯(记者 武春澍) 20日,万洲·浙商城品牌升级发布会暨品牌商家签约启动仪式在万洲·浙商城营销中心外场盛大举行,营销中心内场的会员卡发售更是场面火爆。枣庄市暨薛城区领导、全国工商联代表、来自全国各地的浙商会和其他商会的代

表,以及近千名全国各大知名品牌厂家、商家代表一同见证了这一盛况。

会上,中华全国工商业联合会五金机电商会劳建斌会长将“中华全国工商业联合会五金机电商会常务理事单位”牌匾颁给万洲·浙商城,裕景陶瓷、冠军陶瓷、百齐家居、正泰电器等

一线品牌分别与万洲·浙商城现场签约,宣布强势入驻。万洲集团长期战略合作伙伴常州浙江商会、河南浙江商会、常州温州商会、常州市装饰材料行业协会、淄博泰顺商会的代表也现场与万洲·浙商城签署了《战略合作协议》,预示着超百万方·北中国·商贸总部基

地——万洲·浙商城的品牌运营已悄然开启。此次盛会是万洲集团促进品牌战略联盟,扩大项目商业影响力的重要举措,将有力推动枣庄城市商业影响力,促进枣庄城市商业与全国知名品牌厂商联动。

据介绍,万洲·浙商城位于枣庄市薛城区,60米宽

的未来城市主干道珠江路两侧,项目集群将打造小商品城、建材家居城、汽摩汽配城、灯具灯饰城、五金机电城、副食品城等六大城,立志打造成北中国规模最大、功能最全、品种最多、采购效率最高、经营成本最低的国际化、专业化、人性化的现代商贸物流产业集群。

据了解,万洲·浙商城一面世就得到枣庄广大经营商、投资客及采购商的积极关注,“浙商客”会员卡的发售,更引起了广大经营户、投资客和消费者的追捧。活动现场人头攒动,大家争相购买。一位经营户说,浙商城规模大,信誉高,有很高的投资价值,值得投资。



21日上午,为期两天的2013年枣庄越野摩托车邀请赛在薛城杨峪赛车场正式结束。本次比赛吸引了来自北京、重庆、烟台、淄博等全国各地的11支队伍、40多名选手参赛。最终来自航天海盛爱铁强车队的邓连松获得进口摩托车组冠军;来自浙江波速尔车队的于兵兵获得国产摩托车组冠军;来自山东淄博迈克斯车队的韩旭豪获得青少年组的冠军。

本报记者 袁鹏 摄影报道

## 飞车赛

## 安徽六安来枣“卖”旅游

本报枣庄4月21日讯(记者 白雪岩) 19日,安徽六安来枣举行旅游推介会,宣传展示六安的旅游资源,吸引枣庄客源。

据介绍,六安位于安徽省西部,旅游资源类型丰富,拥有一家5A级景区,18家4A级景区,红色旅游景区大别

山位于此处。推介会上,六安市旅行社代表和枣庄市旅行社代表签订了客源互送框架协议。记者了解到,枣庄作为六安旅游重要客源地市场之一,此次旅游推介会的目的是提升六安旅游产品在枣庄市的知名度,促进了两地旅游业共同发展。

## 凤凰城堡民俗文化园

### 21日开园

本报枣庄4月21日讯(记者 杨霄) 21日,市中区齐村镇凤凰城堡民俗文化园开园,22米高彩塑大财神落成。据了解,园内设有一处民间文物展览馆、平山地宫和青少年航空教育基地。

凤凰城堡位于枣庄市城区北郊6公里处的市中区齐村镇凤凰岭村平山上。景区内欧式建筑

风格的城堡,城堡内设有民间文物展览馆,展示来自民间的史前、战国、秦汉及历朝历代的石雕、石器、陶瓷器、青铜器、画像石等各类文物千余件。在山腰处有平山地宫,展现出幽密洞府,地下画廊。财神庙正前方是一尊巨型宝鼎,绕过宝鼎登上20级台阶,便是高22米的“大财神”彩塑。

# 首个平价菜直销店开张

## 滕州今年还将再建3家,产销对接让消费者得实惠

本报枣庄4月21日讯(记者 甘倩茹 通讯员 刘冉冉) 20日,滕州第一个平价蔬菜直销店开始试运营。该店设在远航国际小区,平价蔬菜的价格、种类及管理设置和超市中的平价蔬菜直销店相同。

20日一早,试运营第一天的平价蔬菜直销店就吸引了不少小区住户进

店买菜。一位买菜的胡女士表示看到“平价蔬菜”字样就过来看看情况,她表示远航国际小区附近没有大型的菜市场,有了蔬菜店以后买菜就方便了。让胡女士没想到的是,这个店里的蔬菜价比她想象的要便宜。

据了解,平价蔬菜直销店是由滕州市供销社旗下

的三星物流公司申请成立的,目前其他3家平价蔬菜店也在积极的筹备中。和设在超市中的平价蔬菜直销店一样,该店也统一按照滕州市物价局出台的文件,店中必须有至少15种平价蔬菜和至少5种一元区蔬菜。平价蔬菜价格要低于滕州三大农贸市场每天蔬菜均价的15%,切实给滕州市民带来实惠。

据滕州供销社工作人员陈锡鹏介绍,供销社目前已经有34家农民专业合作社,一万七千亩农产品种植基地,可以常年供应二十多个品种的新鲜蔬菜。基地直供和专业物流可以保证产销对接,减少中间环节,并且可以保证单店中每天都供应新鲜蔬菜。今年滕州还将再建3家此类单店。



## 僧人学灭火

19日,峄城消防大队的工作人员来到辖区内的青檀寺,组织寺内僧人开展了一场火灾演练。向僧人教授了灭火器具的使用方法,以及火灾发生时组织游客逃生的注意事项。本报通讯员 马灵艳 本报记者 袁鹏 摄影报道

# 枣庄居民在全省率先试用电费充值卡

## 首次实现山东范围内异地充值交费

“不用回老家,一样能为父母交电费。”4月18日,在枣庄供电公司营业厅电费充值卡销售现场,老家临沂但在枣庄工作已5个年头的陈秋杰首次用卡为老家的父母充值100元,连声称方便快捷。

陈秋杰可能想不到的是,他是全省首批电费充值卡“尝鲜”者,目前只在枣庄和济宁试点,卡数共1万张,三种不同面值。其中,200元适用城区客

户,100元适用农村客户,50元适用于老人、单身等低用电客户。

此前的4月2日,枣庄供电公司正式对外售卡。截至18日,5000张卡售出4370张,金额达55.09万元,受到了广大城乡客户的热捧。不少客户一次性购买10张,或者更多。

“与传统的电费交纳方式相比,电费充值卡首次打破地域界限,在全省17个地市通

用,可随时随地实现充值。”枣庄供电公司营销部副主任王锦旗介绍说,依托全省集中统一的营销自动化系统平台,以及安装到户的智能电子表,山东电力重新设计电费充值卡,实现制卡、销售、充值、资金管理,报表统计的全生命周期管理,首次实现全省范围内异地充值交费。“只要一卡在手,无论是千里之外,还是足不出户,可随时随地可轻松完成交

费,让客户彻底摆脱了时、空限制,特别适合经常出差、外出打工、常忘记交费的客户群体。”

经常出差在外的王先生得知充值卡可快速实现欠费复电后,专门赶到枣庄供电公司营业大厅体验,发现充值复电时间不超过一分钟,大大缩短了复电时间。此前,复电全靠人工登门操作,最近最快也得半小时以上。为此,王先生

当场买了10张卡,称以此庆祝“夜半归来摸黑进门”历史的终结。

“枣庄市直供客户134万,数量在山东仅次于青岛位居第二,且134万户去年全部更换安装了智能电表,具备了电费充值卡应用条件。”王锦旗表示,该卡试点后近期将在全省大规模推广。

(鞠同心)