



今天天气有点闷
午后最高温30℃
不会打雷影响听力考试

本报6月7日讯(记者 孟燕) 7日是高考的第一天,午后的一场强降雨使闷热的天气凉爽不少,8日气温不算很高,但湿度较大,可能有点闷热,9日气温比较凉爽,考生会有一个适宜的考试环境。

7日早上,天气阴沉,虽然相比前几日较为凉爽,但由于湿度较大,还是有点闷热的感觉。根据济南市气象台的统计,13时最高温达到31.6℃,到了午后,闷热的感觉更甚,15时的湿度达到74%,很多考生在下午赴考的路上出了不少汗。

15时之后,省城开始雷声滚滚,一场突如其来的瓢泼大雨降下,天气也顿时凉爽起来。这让很多守候的家长 and 行人措手不及。

8日下午将迎来英语听力考试,是否有雷雨,影响考生听力考试呢?济南市气象台预报员表示,8日没有降雨,打雷的可能性也微乎其微,整体上对考试影响不大,但是8日湿度仍较大,最高温在30℃左右,可能会有闷热的感觉,考生要提前做好准备,适合穿轻便棉质衣服。9~10日预计有雨。

未来几天具体天气预报如下:

8日多云,东南风3级,清晨最低气温19℃~22℃,白天最高气温30℃左右。

9日多云转阴,下午到夜间有雷阵雨,南风转北风都是3级,雷雨时阵风6级,最低气温18℃~21℃,最高气温28℃左右。

10日阴有雷雨转多云,北风3级,气温稍低。

11~14日晴间多云,南风3~4级,气温逐渐回升。

交上两万元,考零分也能保送本科?

高考刚开场有人打出广告保送上大学,学校称零分进校没可能

本报记者 李娜

“只要填写了考生信息,哪怕考了零分上本科也没问题。”自称手中有一所学院保送名额的刘先生生说。高考第一天,在考点附近出现了“保送本科”的小广告,经记者证实,并不存在零分上本科这种事,家长们千万不要上当。



高考考点外,出现“保送本科”的小广告。 本报记者 李娜 摄

现场:

考点外贴着
“保送本科”广告

6月7日,是高考第一天,济南回民中学考场外的家长们在三三两两聊天等孩子,就在这个考场外,四五个学生家长对贴在法桐树上“保送本科”的小广告议论纷纷。

“保送本科”四个大字下面,写着一行字:刘老师1328771××××。有学生家长拨打了上面的电话。

据这位不愿透露姓名的学生家长说,对方自称是一所学院的老师,手中有保送的名额,可以根据学生考试成绩的情况,“运作”上本科。

“他说得先交1000元押金,其他费用等进了学校再交。”这位家长告

诉记者,“我觉得不可能,真能保送本科,谁还考试啊。”

在现场家长的指引下,记者在该学校门口另一侧见到了同样的“保送本科”广告。

当事人:

交上两万元
学啥专业自己选

记者以学生家长的身份拨打了上面的电话。电话很快接通,自称刘老师的男子给记者讲述了保送本科的流程。

刘老师首先做了个自我介绍,说自己是山东海天软件工程专业学院的辅导员,手中有学校给的几个自主招生名额,本来是只给自己亲近的人用的,但是他现在用不上,所

以想将名额转卖出去。

据他介绍,山东海天软件工程专业学院属于二类本科,如果按照正常的录取线需要高出二本线好几分才能录取。“你的孩子只要进了考场,填写了信息,就是交白卷,我也可以让他上本科。”刘老师信誓旦旦地说。当然,他还补充了一点,通过他保送本科需要交纳一定的费用。

刘老师说,根据考生的考试成绩不同,保送本科需要的费用也不同。如果过了本科线,但是没过他们学校的录取线,需要交纳5000到1万元不等的费用,如果分数非常低,或者只填个信息考零分的话,需要交2万元。

“交2万块钱上本科,专业什么的可以随便选。”刘老师还保证,从这所以IT专业为主的学院毕业后,



7日下午突降阵雨,家长们赶到遮阳棚下躲避,左友 张凯翔 摄

不仅能拿到国家承认的学士学位证书,还能有一本专业技能证书。

学校:

零分进学院
从没有过的事

“零分进我们学院,从没有过的事!”该学院办公室一位姓古的女士说。听记者讲述了刘老师所谓的“保送”一事,古女士一再强调,学生怎么也得进本科线,才能进校读书,也不存在提前交纳意向金才能去读书的事情。



在历城二中附近的餐厅内,午饭后考生趴在餐桌上休息。 张中 靳浩基 摄

陪考家长雨中无处躲

沿街商铺摆上“爱心座椅”

7日下午,刚开考不到半小时,老天突然变了脸,下起雨来。雨越下越大,家长们无处躲藏。这时,一些沿街单位主动打开门,给家长们提供遮风挡雨之地,让家长们颇为感动。

下午3点半左右,在省实验中学考点,雨点突然变得又急又大,家长们纷纷躲进路边的临时遮阳棚里,由于人太多,很

多家长半个身子在棚外很快被淋湿。不时雷声滚滚,一阵风刮来,把家长们的鞋和裤腿也打湿了。

这时,沿街的九月天餐厅打开了大门,请家长们进去躲雨。餐厅门口,服务员已经摆好了三排座椅,共有二十余个。餐厅经理刘女士说,这是一楼所有能搬出来的椅子了。

按照正常营业时间,下午2点至4点半是正常休息时间,但看到屋外的家长很不容易,“都是陪孩子的”,而且有些家长曾带着孩子在餐厅就餐,“看着面熟”,于是决定提前开门,把座椅集中排起来,让家长们避雨。

本报记者 马云云 李钢 邢振宇 实习生 郭水菊

陪考家长也紧张

75岁爷爷一激动也进了考点

“王XX,听到请到考点门口来。”7日上午8点25分,山师附中考点,考生开始陆续进考场。突然门口的工作人员手拿大喇叭,反复呼喊一名考生的名字。身旁,一名手拿物品袋的老人满脸焦急,原来他找不到要考试的孙子了,而准考证就在自己手里。

“刚才我们还在一起呢,一会儿的工夫就找不到了,真急人。”老人叫王秉鲁,今年75岁,早晨7点20分从东仓站牌和孙子一起坐公交车来的。到考点后刚8点,此时还不能进场,爷儿俩就在门口等着。

8点25分,考生开始进场,王秉鲁也不由自主地跟着其他考生往前走。等他走到考点门口,回头一看,发现没了孙子的身影。“准考证等考试物品都在我手里呢,他肯定进不去啊。”老人东张西望,就是找不到人,只好向门口的工作人员求助。

一名女性工作人员赶紧拿起手中的喇叭呼喊起这名考生的名字,很快一名男生匆匆赶了过来,原来他也在寻找爷爷。

随后,更令人不可思议的一幕发生了。孙子拿着准考证走进考点,紧随其后的王秉鲁也走了进去。走了没多久,他便被工作人员发现“请”了出来。“昨天看考场不是能进吗?我以为今天也让进呢。”走出考点大门的王秉鲁不好意思地说。 本报记者 李飞

翡翠工厂店为何能拿到“最低价”

6月10日-12日 缘与翠·齐鲁晚报联合举办翡翠直销惠

商场折后价9600元的翡翠手镯,这里只售3000多元,商场折后6万元的翡翠手镯只售1.6万元。本来,来山东新闻大厦一楼大厅逛一个价格奇迹。

随着金银市场的日渐趋平,翡翠商家卖货,成为人们消费和投资理财领域的一朵奇葩。翡翠手镯更因其特有的实用价值,备受喜爱。然而高昂的市场价格挡住了许多市民收藏精品翡翠手镯的道路,本来这个局面将被打破,本报联合青岛缘与翠举办第三届珠宝直销惠翡翠手镯专场将为广大翡翠爱好者奉献“最低价”的翡翠精品手镯,所有产品的价格更是低于商场折后价的1/9。



▲淄博市民正在选购翡翠挂件

挤干水分才有“最低价”

不及商场折后价的1/9?怎么会有如此大的差价?为了揭开翡翠价格的奥秘,笔者专程赶往位于青岛海信路的缘与翠翡翠工厂店一探究竟。

6月11日10点,在青岛缘与翠店内,笔者看到每个柜台都摆满了琳琅满目的翡翠手镯和各种挂件,顾客进店只需挑选自己喜欢的款式,凭券付现金,因为店里的所有产品都是最终实价。

10:30左右,几个中年女士正在和店员讨论一只紫罗兰色的手镯。“那些是我家的老宝贝

了!”李总笑着说,由于价格实惠、品质保证,老顾客络绎不绝。“有的时候,就是来转一转,”李总解释,来看新款,顺便来练练手。

“我们创造了一天出货上千件的‘战绩’,这应该是青岛珠宝销售的一个纪录了!”鉴于原因,他的解释就是价格透明还实在。“其实关注珠宝玉石销售的人,都弄了个货比三家,货比三家的心理。”李总介绍,同样的货,在缘与翠保持最高的性价比,坚持出厂价销售,那么消费者会选谁,谁就不用猜了。

“我们只需要负担原料成本、加工工人的成本以及销售

门店工人工资,再给员工一点利润就可以了。”李总介绍,因为几乎不涉及其他环节,店内的产品就如厂家出厂价,当然会有“地板价”。据李总介绍,翡翠店内的货似乎很多,那许多畅销的货销路加宽了店内的货品流动性,店内总不断地加新到时尚的款式,正所谓物换星移不逾矣。

“前店后厂”催生平价翡翠

“不断上涨的翡翠价格其实对业内的伤害非常大,所以现在很多业内人士也开始打起了中间加价的行动。”李总介绍,他

的“缘与翠”,就是在这种背景下开业的。李总解释说,翡翠近年来成为珠宝玉石市场中比较热的投资品,一方面是因为翡翠原石这种资源的日渐紧缺,另一方面,投资收藏热也让人爱屋及乌的传承,让这些美丽的石头的价值日增。

翡翠贵价了,翡翠的价格却越来越让人看不懂了。出厂价几百元的货能卖到上万元甚至几十万。虽然翡翠爱好者面对自己中意的货品会掏一两千金,但行业中普遍存在的价格虚高,还是让部分消费者寒心,也影响了翡翠市场的进一步发展。于是,缘与翠适时推出了前店后厂模式,将翡翠的价格拉近了消费者。

何为前店后厂模式?李总介绍说,就是前店是销售店面,而后

面就是加工车间,当已收购原料,然后当已加工当已销售,而这种模式最直接的后果就是让翡翠的价格得到回归。

“有实力才有底气。我们敢于承诺不向商场折后价1/9销售,正是缘于我们控制了原料采购、设计生产、终端销售的各个环节,对定价有足够的话语权,因此原本不来活动到场,仍可被售后服务!”李总十分自信地表示。



活动贴士

缘与翠·齐鲁晚报翡翠直销惠

►举办时间:6月10-12日(早9:00-晚8:00)

►举办地点:山东新闻大厦一楼大堂(济南大街8号银座新天地对面)

►咨询电话:0531-85198138 85198139

►公交指南:2、31、49、79、80、102、103、K 9 6、BRT2、BRT3到山东新闻大厦下车

齐鲁晚报
生活日报

广告服务中心
服务电话

广告中心客户部:
0531-82683188 82616676
(文传)
85196587 85196582
85196150 85196158
设计部:85196177
85196155
财务部:0531-85196589
拓展部:0531-85196868
(主任室)
85196289 85196137
85196138 85196139
省内代理部:82683660
82683199
省外代理部:82616688
82616800
汽车工作室:85196006
房产销售:85196627
都市消费调查:
85196968
旅游调查:85196613
珠宝调查:85196816
健康调查:85196881
教育调查:85196190
生活日报经济专刊部:
85196191 85196182
85196543
地方广告部:8266843
85196050
分类广告部:85196199
85196184(传真)
地址:济南市经十路16123号 邮编:250014

银座家居

品牌十年 品质永恒
2003-2013

银座信誉·品质保证·价格最低

送货准时·服务贴心·满意100%

钜惠端午 粽情狂欢

活动时间: 6月10日-12日

别再等 大额满返力度空前!

家具类商品满2000返200!

别吃惊 满额还享初夏豪礼!

北园店建材类2折起! 建材类签单满2000元即可获赠台灯一盏, 单笔合同限量一份。中心店建材、家具类签单满5000元即赠亚欧凉席一套, 单笔合同限量一份。

别错过 电影票海量送, 品鉴端午好时光!

北园店五楼欧美家居馆, 中心店西厅四楼实木家具、五楼欧美家具购物券单顾客即可领取鲁信影院电影票2张。(每店限量100张, 赠完为止)。

围观! 大牌联袂 惠聚端午!

6月10日-12日, 北园店: 端午尽情欢乐送! 签单购物满1000元及以上的顾客, 即可领取价值20元的A里蛋糕券一份, 每份合同限量一份。(限前1000份)
6月10日, 中心店: 疯狂秒杀, 千元商品10元搞定! 10件成交价1000元的商品, 10日15:00现场抽奖产生。地点: 东厅负一层
6月10日-16日, 中心店: 品牌大联盟, 进店送清凉! 凭指定品牌2013年银座家居购物合同, 即可免费领取初夏洗护用品一套。数量有限, 每天限量100套, 赠完为止! 冠军联盟、诚信联盟、品质联盟内所含品牌。
6月7日-30日, 10+1诚信品牌千古流传端午盛宴—工厂联盟最高直降70%, 11日引爆北园店。
6月7日-12日, 北园店菲林格尔地板端午特惠, 全场商品折上折, 返现抽奖惠顾。
6月9日-12日, 东鹏龙头盛会, 吉祥端午纳福—东鹏瓷砖全国超级团购会, 11日引爆中心店。
6月22日-23日, 左右沙发, 中心店盛大开业, 终极抄底。预存100元抵500元, 现金返现, 满5000送2000, 签单重大奖。
6月23日光明家居邀您《北园林都伊春盛夏清凉5日游》济南站盛大启动, 23日引爆中心店。
良木集团, 浓情端午: 庆中心店新店开业, 北园店、中心店100%纯实木系列, 给力全家福45600元、特价大床4500元。

大牌同城比价 差价10倍返还

温馨提示: 银座家居会员卡2012年1月1日至12月31日的积分将于2013年6月30日集中清零, 请会员朋友及时到银座家居各店查询兑换!

银座家居官方微信 (green_home)

山东省建材家居连锁领先品牌 全省服务热线: 4008577777 www.yinzuojiaju.com 招商电话: 建材部 83160055 家具部 83160066

服务承诺: 专家导购, 全程服务; 绿色环保, 品质出众; 先行赔付, 负责到底; 货真价实, 差价返还; 退货无忧, 包您满意; 服务免费, 质量保障。

济南/淄博/临沂/潍坊/威海/东营/滨州
●北园店 北园大街408号 TEL:83160000 ●中心店 北园大街419号 TEL:55559888 (北园店东300米路北) ●家具批发广场 清河北路中段 TEL:82363366