

军事专家冯梁周六做客齐鲁大讲坛

## 中国如何应对南海局势

本周六(24日)上午9时,齐鲁大讲坛第106期将在山东大学中心校区邵馆报告厅举行。届时,军事专家、海军指挥学院教授冯梁将为大家主讲“南海形势、安全及对策”,并与现场听众互动交流。

南海在中国的海洋强国战略中到底占有什么样的位置?当前南海的安全形势究竟如何?在外来势力不断介入南海争议的情况下,中国政府应采取哪些有效举措,捍卫我国的海疆主权?这一系列问题都引起社会的极大关注。

本期主讲嘉宾冯梁现为海军指挥学院教授、博士生导师,大校军衔,教育部智库“中国南海研究协同创新中心”副主任,南京大学教授、博士生导师,中国国际关系学会理事,海军战略问题专家,享受政府特殊津贴。

在本次齐鲁大讲坛上,冯梁将结合多年的工作经历和研究心得,深入解读南海的战略位置、南海问题的由来、当前的南

海形势与安全,以及中国政府的南海战略等。

齐鲁大讲坛由省委宣传部、省社科院、山东大学、齐鲁晚报、山东博物馆联合主办,以“搭建思想平台,共享精神财富”为宗旨。大讲坛坚持公益性原则,向公众免费开放。

本期齐鲁大讲坛由山东大学原党委副书记、海洋战略研究中心主任方宏建教授主持。大讲坛凭票入场,校外听众可在山东大学中心校区邵逸夫科学馆门口领取入场券,发完为止。为保证会场秩序与安全,请各位听众提前入场。

本报记者 王光营 通讯员 马永军 实习生 江璇



主办:省委宣传部、省社科院  
山东大学、齐鲁晚报、山东博物馆

# 抢

### k-one KTV欢唱券0元抢啦

本报手机客户端“齐鲁壹点”联合“k-one KTV”为粉丝们送福利啦!23日下午1:00,原价80元的2小时欢唱券0元抢,限量50张。

k-one KTV场内采用德国AD功放、AD音箱、玫瑰金包边液晶电视,有十余万首中外名曲,力求打造成山东最顶尖的KTV,为不同阶层的消费者提供一个安全、健康、舒适、卫生、时尚的消费娱乐场所。

抢购方法:下载登录“齐鲁壹点”进入“生活”频道进行抢购。(刘翔宇)

### 壹点映像招模特,经验不重要



山东政法学院的校园模特18日参加了壹点映像在济南宽厚里举行的首次街拍活动。

齐鲁晚报《壹点映像》外拍团不断壮大,即将大规模进行模特招募。我们对颜值没有要求,但你要怀揣梦想;我们对经验没有要求,但你要勇于尝试;我们对年龄没有要求,但你要超越自我。在这里,我们有最专业的摄影团队,一个不一样的你即将呈现!

凡参加招募的模特,本报均将提供全方位的免费宣传。

报名时间:10月23日至12月31日,人数不限。

报名方式:请将两张个人生活照片,姓名、联系方式,发送至邮箱215916871@qq.com。

咨询电话:0531-85193842(刘老师)。(刘宇)



“齐鲁壹点”手机客户端

下载方式:

1、扫描上方二维码进入下载页面,在浏览器中打开,选择相应的系统进行下载。

2、还可从安卓、安智、豌豆荚、百度手机助手、应用宝、苹果商店等各大大市场平台搜索下载。

# 招

## 招募一万人 免费试产品

### 蜗牛妈妈团首期提供澳优能力多1段奶粉试用

本报“蜗牛妈妈团”(QQ群号:168354786)为更好地为宝宝和宝妈服务,即日起招募10000名志愿者免费参与孕婴童产品试用。在首期试用活动中,“蜗牛妈妈团”为大家提供澳优能力多1段奶粉(200克一桶,价值100元)。

本次活动是齐鲁晚报“孕婴童”事业部与澳优奶粉为济南宝宝送上的一份大礼,招募的志愿者需是孕妈、0-12岁宝宝的家长。

试用志愿者收到产品后,一个月内需要写出不少于300字的试用报告,提交到齐鲁晚报论坛(bbs.qilwb.com.cn)“蜗牛妈妈

网”。提交试用报告时要附带试用者与产品的合照,否则今后将取消所有试用资格。

报名方式:关注“蜗牛家长汇”官方微信(微信号:wnjzh1)留言,内容包括:姓名、宝宝生日、电话、联系地址(信息不全者取消资格),然后注明“试用”。

截止日期:10月25日17:00。

“蜗牛妈妈团”QQ群,“齐鲁壹点”育儿频道将于10月26日公布录用名单。

试用产品需自取,自取时间为2015年10月27日-30日,地址在济南市泺源大街6号新闻大厦9楼。咨询电话85193834。

(邢耀齐)

一路有你

齐鲁晚报出版一万期

# 太阳部落旅游金秋继续发力

十一过后,旅游市场从喧嚣归于沉寂,许多景区已在着手盘点一年的得失,仿佛2015年的旅游已经盖棺定论。而泰安太阳部落景区却没有闲着,游客依然不少,上周六游客量超过2千人,为了给金秋旅游加上一把火,太阳部落从2015年10月25日至2015年12月31日执行淡季价格,门票从160元调整到120元,并针对泰安、莱芜两地居民实行优惠政策,据估计,这一活动将给景区带来30到40万的游客量,将再次开创淡季游客量之神话。

### 景区火不火、经营好不好,游客说了算

刚刚过去的十一黄金周,太阳部落景区在克服经济大环境不佳、新开业景区较多等市场不利局面下,游客量依然比去年同期增长六成以上,游客量远远领先于同类主题乐园。可以说,太阳部落景区开业三年来,一年一个新台阶,旅游体验项目年年提升改造,增加数量,游客口碑越来越好,太阳部落已成为山东省内知名的新兴文化主题公园,并开创了文化景区与市场完美结合的先河。

有人说企业发展的方向和规模决定权在企业老板手里,笔者以

为,这只是表面现象,企业的最终发展决定权掌握在消费者手里。如果企业生产的产品(传统意义上的商品、文化产品、旅游产品等)消费者不认可,不买账,企业何谈发展。太阳部落景区作为新兴文化产业景区,从立项之初就深深把握市场脉搏和对接游客需求,跳出传统文化景区站桩式、雕塑式的开发模式,将大汶口文化与现代主题游乐完美结合,打造出别具一格的文化体验产品,推向市场后大受欢迎。开业三年来,随着太阳部落旅游体验项目不断丰富,尤其是二期上马的文明之光(穿越五千年的文化体验项目)、水龙王(山东省内规模最大、最有文化特色的激流勇进)等

项目,让太阳部落的竞争力持续增强,也让景区的回头客越来越多。据了解,太阳部落景区的回头客已超过三成,这是主题乐园市场一个了不起的数字。

前几天,笔者在太阳部落碰见了来自江苏徐州的王先生一家,他们刚刚乘坐完景区的明星项目水龙王,他们一家对这个特大型嬉水项目赞不绝口,孩子认为太好玩了,吵吵着让陪着玩了三次才过瘾,孩子很满足地说:“这个项目太好玩了,多玩几次才过瘾,还有卡丁车,山洪暴发、大猩猩项目(共工的愤怒)是我最喜欢的项目,我以后还来玩。”据了解,口碑效应让太阳部落焕发出巨大的活力,景区的口碑宣传度已从开始时的30%上升到现在的70%以上,仅仅3年的时间,良好的口碑让太阳部落从默默无闻发展到山东省内知名景区和明星景区。

### 淡季也能做火市场,关键看营销思路

有很多人认为旅游淡季市场是最难熬的,门可罗雀的游客量让很多景区人不敷出,只能眼睁睁看着景区淡季慢慢蚕食旺季积攒的微薄利润。淡季就真的没有机会吗?古人说“穷则变,变则通,通则久”,变通、灵活、创新是企业亘古不变的发展真理。太阳部落很好地诠释了这一真理。去年11、12月份,太阳部落针对泰安居民实行特价优惠,吸引30余万游客涌进景区,旅游收入比前年同期增加了十几倍,创造了淡季旅游的神话。

太阳部落淡季特惠价格政策给景区带来了丰厚的回报,赢得了市场终端——游客的广泛赞誉,获得了良好的口碑相应,收入成倍增加,给景区带来意想不到的效果。太阳部落景区总经理孔祥海说道:



盘谷狂叫—双塔过山车

“太阳部落景区从建园立项时就注定是一个尝试者、开拓者,走文化和主题游乐结合的发展道路是市场上没有的,这种发展道路推向市场获得了成功,证明市场是认可的;景区从刚开始的乐园高门票定位调整为灵活多变的价格政策,也是经过市场洗礼才做出的改变,与

其在淡季游客稀少、经营困难,不如让利于游客,触动游客的旅游动能,何乐而不为呢。”

孔祥海也谈道,价格优惠只是一个方面,更重要的是看景区的品质和口碑,如果景区项目、设施不行,再便宜的价格也没有人去玩。(东方)



狂奔—卡丁车