

# “时光邮局”收到一封特殊来信

## 他用三年前的信封,寄来三年后的期许

本报济南11月21日讯(记者 时培磊) 本报“时光邮局”活动自13日开启以来,近十天的时间里,有上千名读者通过平信、电邮和新媒体客户端参与互动。他们写下自己的心声和梦想,期待2020年重新收到这段记忆。其中,我们收到了一封特殊的来信,一位七旬老人用本报2014年第一次开启“时光邮局”活动中推出的限量珍藏版信纸,寄来了他对自己2020年的期望。

21日上午,山东华夏书信文化博物馆的一位工作人员向记者展示了这封特殊来信,信封和信纸是本报2014年12月31日随报发行的一份珍藏版设计。三年后,这位读者用它们写了一封信寄给了我们。

这位读者叫李修松,今年已经76岁。他在信中写道,自己曾经历过国家困难时期,也亲历了伟大祖国从站起来到富起来,再到强起来。2014年,他曾参与活动,通过“时光邮局”寄过一封信。转眼三年过去,他目睹了祖国和家乡的巨大变化,相信在接下来的又一个三年里,祖国将有更辉煌的巨变。

2017年,站在新起点,您也可以写信致2020年的自己,寄到“时光邮局”,与未来的自己通一次话。



读者用2014年的“时光邮局”珍藏版,写下对2020年的期许。本报记者 时培磊 摄



孩子们争相将信件投递到“时光邮局”。 本报记者 张中 摄

### 活动参与形式

#### 一、寄递方式

平信或挂号信:

平信是一种邮寄信件通信方法,邮寄平信时,需要使用标准信封。与挂号信相比,平常邮件不出给收据,不接受查询,不负赔偿责任。济南市区(含长清、章丘)0.80元,国内其他地区1.20元。每20克或其零数为一个计费单位。

挂号邮件必须到邮政营业窗口交寄,邮政出给收据。挂号邮件在邮局内部处理和传递过程中都要逐件进行登记。挂号费每件3元(不含邮寄费)。

#### 二、寄递流程

1.手写信装入小信封,根据选择业务的不同贴上相关资费邮票;

2.小信封写上自己的收信地址(不要销戳);

3.在外面再套一个大一点的信封,并贴上相关资费邮票。投递地址:济南市经一路91号华夏书信文化博物馆(老电报大楼);

4.济南市民,欢迎来到华夏书信文化博物馆,亲手将信件投入邮筒;

5.寄递来的书信将由华夏书信文化博物馆代收并交由齐鲁晚报在2020年给读者寄回。

#### 三、电子邮件

请发邮箱:155131671@qq.com

## 得人心者得天下 北汽绅宝新一代厉兵秣马

如何抓住“85后”消费需求成为了各大汽车厂商的“重点攻坚”。而随着新一代全新绅宝D50上市活动中,北汽集团徐和谊董事长提出要为消费者带来获得感、幸福感和安全感。而以全新绅宝D50为代表北汽绅宝新一代正是基于此理念所推出的战略化汽车产品,由此不难看出北汽绅宝显然是深谙此道的。

### 颜值够精彩智能要领先 让年轻人high起来

随着“85后”对于汽车产品颜值的更高要求,北汽绅宝也一直在设计层面持续发力。北汽绅宝着眼于设计团队的建设,诚意邀请曾为法拉利、玛莎拉蒂等经典品牌进行设计的意大利著名大师罗威(Lowie Vermeersch)重量加盟,打造了一支国际化的设计团队。

随着大都之美设计理念在全新绅宝D50以及未来新一代产品上的每一个细节体现,相信将会给年轻消费者带来不一样的设计之美。

通过活动中智能管家贾维斯以及智能小伙伴的出现,充分体现了北汽绅宝正在不断整合优势资源,瞄准具有市场导向、满足消费者智能需求的NOVA-PLS智能建设,着力构建全方位智能化人车交互体系,让出行生活更加人性、智能。

### 质量有保障 才能让年轻人买账

在“十九大”上,国家已经提出当前我国社会主要矛盾已经转移。人民群众日益增长的美好生活需要和不平衡不充分的发展之间的矛盾已经对汽车产品提出了更高的品质要求。

北汽株洲二工厂作为新一代量产车“诞生地”,把品质把控放在了最高层面。从

建设工程、制造工艺、整车品质标准完全对标全球顶尖汽车制造工艺,融合奔驰造车技术精髓;其智能化设备、自动化设备、数字化应用与奔驰如出一辙,全面确保了北汽绅宝新一代量产车型的“奔驰级”品质。

### 服务有心意 才能让年轻人满意

虽然年轻消费者愿意为更高的汽车产品品质买单,但现在的消费者也越来越趋于理性,货比三家是他们的购车准则,亲自体验更是他们购车的不二法宝。具有竞争力的价格优势和完善的服务体系才能让他们感受到诚意所在。

### 紧抓“85后”痛点,重拳出击

在产品力上来说,全新绅宝D50的强大能量是显而易见的,但在价格上全新绅宝D50也同样具有无法比拟的优势。据数据显示,全新绅宝D50价格区间为6万-9万元对标同类产品来说,这样的价格已经让全新绅宝D50站在了决胜的制高点。全新绅宝D50在贷款上给予三年的免息政策,

未来的汽车消费市场将会是“85后”为主消费群体的时代,更将会是以“颜值”“智”为中心,全面提升产品品质的时代。“闭门造车”是不可取的,真正能够朝着这个趋势进行突破才是根本。新一代战略是北汽绅宝瞄准汽车市场“罩门”所打出的组合拳,而全新绅宝D50正是令人期待的第一拳。打得一拳开,免得百拳来,全新绅宝D50深抓当代年轻人痛点,对症下药,才能精准的在“颜值”与“智”上做到创新发展,达到行业新高度。而更为重要的是,凭借着对消费者的用心,真正实现厂家与客户的“零距离”,相信即使是在当今竞争如此激烈的汽车市场,以全新绅宝D50为代表的北汽绅宝新一代,也会取得满分答卷。

## “传祺模式”获媒体点赞

——中国新主流媒体汽车联盟走进广汽传祺

2017年11月18日,中国新主流媒体汽车联盟走进广汽传祺,深度解读传祺背后的热销密码。广汽乘用车副总经理闫建明出席本次活动,并与联盟媒体代表围绕广汽传祺的产品规划、品牌向上、渠道能力、销售服务、国际化战略等领域进行了深度的交流。

### GM8获媒体关注, 传祺高端化进入新阶段

正在进行的2017广州国际车展上,广汽传祺GM8全球首发并启动预售,引发媒体高度关注。GM8的推出,标志着广汽传祺品牌高端化战略的正式落地,成为国内首个在轿车、SUV、MPV三大细分市场高端布局的自主品牌,广汽传祺进入品牌高端化的全新时代。

广汽传祺SUV与轿车全矩阵均衡发展,实现逆势上扬。其中传祺GS8十月销量再度破万辆,重登高端大7座SUV榜首,传祺GS4累计销量74万辆,与GS8形成强大的明星产品矩阵效应。面对消费升级的浪潮应运而生的新双子星传祺GS7和传祺GS3,上市后备受市场热捧,累计订单量分别超过1.6万辆和2.8万辆。轿车领域,“型动派风尚座驾”传祺GA6 10月销量2000辆,在中国品牌细分市场中名列前茅;“新时代创行者豪华座驾”传祺GA8,频频服务国际高端会议,连续多月位居中国品牌C级豪华轿车销量第一。

广汽乘用车副总经理闫建明表示,这些成绩的取得,得益于广汽传祺“健全体系、强化体质、创新变革”的事业方针,以世界级产品品质与高端制造实力征服市场。

### 聚合体系力量, 推动传祺高速优质发展

在媒体交流环节,闫建明为大家解码了“传祺”速度背后对高品质坚守。闫建明表示,随着国内汽车消费市场不断升级,消费者对汽车品质和品牌的要求越来越高,高品质成为自主品牌长远发展的内生动力。今年开始,广汽传祺更积极加强经销商体系建设和梳理,通过“建立规范、形成体系、强化管理、持续改善”等系列措施,持续强化渠道体系建设,持续优化销售和服务体系。随着产品与消费口碑的不断提升,广汽传祺经销商迎来历史最好盈利时期,库存指数达到全行业较低水平。

2017年是广汽传祺的新品爆发之年,且随着品牌知名度与认可度的不断突破,渠道扩张迅猛,并积极实施3、4、5线城市渠道下沉,预计到年底会突破原计划520家,服务及售后保障能力得到大幅跃升。与此同时,广汽传祺还将进一步完善体系实力,不断推出高品质产品,满足消费者多元化需求。

明年是广汽传祺成立10周年,目前正在梳理全新的企业经营哲学,进一步清晰传祺的品牌愿景和核心价值观。郁俊表示,广汽传祺目前正积极筹划品牌升级战略的全面落地,通过在渠道能力、品牌向上、产品投放、售后服务等多维度的加速提升,为市场带来更多超越期待的高品质产品和服务,引领中国品牌实现新时代下的跨越式突破与发展,向世界展现中国自主品牌的实力和风采。

(刘庆义)