咱济宁的这支“老牌”文化志愿者团队频出精品

他们在欢乐中传递文明正能量

文/图 本报记者 汪泷 通讯员 张续武

2017年,当济宁成立文化志愿服务中心后,一批热爱文艺的社会大众化身为文化志愿者,走进社区、学校、敬老院,丰富了百姓的文化生活。而在济宁市创建全国文明城市的这条道路上,他们又化身为精神文明建设的使者,用鲜活的艺术表现形式,传递精神文明建设。在快活林活跃着的群英艺术团,就是这样一个冲在创城第一线的文化志愿者团队。

群英艺术团用鲜活的艺术表现形式,传递精神文明建设。

退休老人成立艺术团 用文艺演出助力创城

“运河之都人向往,杨柳两岸稻花香,改革开放政策好,人民富裕国家强。”23日上午,在位于环城西路的一个居民区里,年过八旬的退休教师张清明正在一间不大的排练室里和老伙计们反复排演着去年创作的一部小戏《养老》。

身为群英艺术团的团长,张清明每周要在这间排练室里呆上两天。“每周一、四上午在快活林进行公益演出,每周三、六和团员们在这里排练。”这个成立于2000年的群众艺术团,是任城区首批注册的群众艺术队,也是全市首批注册的群众艺术团。“1998年退休后,我常去老干部活动中心打乒乓球,在那里结识了几个热衷文艺的老伙计,于是大家一拍即合成立了艺术团,去快活林给老百姓演出。”张清明说。

就这样,退休前曾是市豫剧团演员的马丽娟、赵洪存等人相继加入,团队也从最初的十几人,渐渐扩大到如今将近50人,每年公益演出超过百场,足迹遍布广场、社区、学校、敬老院等。而团队逐渐有了影响力,尤其是他们都成为了济宁市的文化志愿者,张清明觉得艺术团不能单纯进行演出。“我们应该承担起更多的社会责任,要让大家看到文化志愿者们的社会价值。”张清明说,他和团队几个骨干成员商议后,决定在全市正在开展的创建文明城市大潮中出一份力。“既然咱是文化志愿者,那就从精神文明着手,用我们的文艺演出来传递创城的精神和理念。”于是,大家在排练室里围坐在一起,决定为创城打造一台艺术团自己的原创小戏。

身边故事变成剧本 传递传统孝道文化

几经商议后,在团队热衷创作的刘玉英建议下,张清明想起了在朋友那听到的一个故事。“当年老人的孩子做生意遇上了困难,他二话不说把房子卖了30万元,拯救儿子的生意。”张清明说,当时,儿子承诺生意好了,一定把父亲接到家里孝敬。可没想到的是,后来儿子发家致富买了三层小别墅,至今未让老父亲进过一次家门。

几位成员想起这件事后,“孝道”乃是传承了千百年来的中华美德,这也是文明城市的一部分啊,可以用艺术的手段来谴责这种行为,弘扬孝道。去年,张清明和刘玉英联合创作了剧本,又在赵洪存、马丽娟等人的帮助下几易其稿,最终完成了山东梆子《养老》的剧本。

年初,《养老》在全市老年文艺演出大赛中摘得金奖。这样的殊荣,让张清明和团队成员们备受鼓舞。“除了要进一步打磨《养老》,我们也开始围绕创城,着手创作新剧目。”张清明说,根据移风易俗工作创作的小戏《彩礼》,已经有了初步的框架。根据当今社会进入“二孩时代”,大家也在构思新的剧本。

张清明说,当了一辈子语文老师,站在三尺讲台上的他深知精神文明的传递多么重要。艺术团规划今年要把这几部新的原创剧目立上舞台,为济宁市创建全国文明城市出一份力。

“酒快送”董事长刘峰凭诚信经营深耕酒水市场18年

不坑酒友,把他们当朋友来处

文/图 本报记者 李从伟 视频记者 张清直

由创业初期一瓶瓶的向客户售卖,到慢慢走向大型超市和卖场布货,再到成为五粮液、汾酒、剑南春等知名品牌济宁总代理。18年来,山东酒快送名酒城董事长刘峰带领自己的团队,本着“只卖真酒、假一赔十万元”的经营信条,把客户当成朋友来相处。2017年,借助互联网,线上APP购酒平台+线下实体店的齐头并进,他的团队在酒商之路上又开启了新征程。

山东酒快送名酒城董事长刘峰“聊酒”。

酒水生意一干18年 诚信、品质记心间

初识刘峰,儒雅的谈吐,干练的作风给人一种平易近人的亲和感。谈及自己创业初期的经历,一向健谈的刘峰打开了自己的话匣子。

2000年,平时就对酒情有独钟的刘峰创立了自己的公司,专门做酒水批发业务。创业之初,刘峰就带领团队用最原始的办法挨个上门推销。“一家一家的上门,一瓶瓶一箱箱的卖。”刘峰说,期间吃了不少闭门羹,但是他还是凭着骨子里那股不服输的韧劲,渐渐叩开了客户的大门。经过多年的积淀,在业界小有名气的刘峰开始逐一向超市推广产品,并与全市知名连锁酒水专卖店合作。在此期间,全市约有3000余家商户直接与他的公司签订订单,成为公司的酒水分销商。

一路走来,刘峰始终秉承诚信经营、品质经营,薄利多销的路子,把利润让利于分销商。“从成立公司那天起,我们就把每位消费者当成朋友来对待,我们的宗旨就是不卖一瓶假酒、不坑酒友。”刘峰告诉齐鲁晚报·齐鲁壹点记者,所有产品均有质量保证,每箱酒都有信息录入系统,即厂家—总经销商—仓库—分销商—售卖,每一箱酒都有防伪码。在给这3000余家酒水分销商供货期间,如有分销商出现酒水压货、存货状况,公司在权限内可调、可换、可退。正是本着为自己的分销商处处着想的初衷,公司才一步一步走到了今天。

手机App+酒模式 开启酒商新征程

随着人们对高品质生活的需求越来越高,小有成就的刘峰并不满足于单纯的批发业务,他把目光锁定在五粮液、剑南春、汾酒等一些中高档品牌。

2007年,刘峰结合山东消费者的口味特点,联手汾酒,开发了汾酒系列共10余种新产品,一举取得这些产品的山东代理权。有了“代理”的身份,底气足了,他以汾酒系列产品为主推品牌,在全市各主要乡镇、街道设立了分销处,建立了自己的销售渠道和物流配送网络。凭借着一个知名品牌的“总代”身份,刘峰顺利拿下了五粮液、剑南春、西凤等几十个著名品牌、400多个单品的济宁代理权,销售网络已覆盖了济宁70%的县级城市。

凭借着多年与厂家良好的合作关系,刘峰和他的团队独创了“卖场形象店+知名品牌专卖店共生”的开店模式,山东酒快送名酒城应运而生,西凤、汾酒、剑南春等品牌专卖店一并落地。“品牌专卖店的落地,能给消费者传递出一个信号,那就是我们卖的酒都是真酒、高品质的酒,这也使我们有底气给消费者承诺只卖真酒,假一赔十万。”刘峰告诉记者,下一步他们打算与酒水生产厂家合作,组建“名酒鉴定中心”,为广大酒友辨别市场上酒的真伪,为酒水市场树立标杆工程,也让济宁的酒水市场拥有一片纯正的酒‘净土’。

“我们正在打造一款手机APP产品,通过平台运营,让全市3000余家分销商作为我们的实体店支撑,让喝酒的人一个订单就能买到酒。”刘峰说道,通过平台的运营让更多的人能随时随地买到酒,让更多的人喝到放心酒。

扫码看视频。