

绿城·梦想小镇:开启济南东城新时代

“对于梦想扎根济南的年轻人来说,如何选择一套宜居、实惠的房子一直是首要问题。而绿城·梦想小镇,则契合了许多年轻人心中的梦想,从价格到交通,再到品质,梦想小镇已经帮助越来越多的人实现在济南安家的梦想。”

齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 朱贵银

从置业梦想到梦想小镇

“说实话,我们最近一阶段一直在看房子。”32岁的杨向东在济南历城区一家建材市场工作,从老家泰安到济南十年,从一名打工者到现在拥有了自己的店面,恋爱、结婚、生子,日子温馨愉悦,“去年孩子一出生,我就突然感觉自己责任重大,买房子的事情一下成为我们家最重要的事情。”

除了照顾自己的建材生意,其余的时间杨向东和妻子都用来看房,“看了很多,不断的对比,所以最后选择梦想小镇,这是我们的最佳选择。”

杨向东口中的梦想小镇,全名是绿城·梦想小镇,位于历城凤鸣路与工业北路交会处东行400米。“我先后去了四五次了。”与杨向东一样,邹成也把买房的目光聚焦到了绿城·梦想小镇,“交通方便,周边配套不错,关键是价格比较适合。”邹成迅速给出了他选择绿城·梦想小镇的三个理由。

作为山东省首个单独选址取得批复的综合客运枢纽,济南东站的开通运营让整个济南东部房产项目成为购房者的聚焦之地,按照山东省的交通规划,济南东站是济南的



综合交通枢纽,是集公路客运、公共交通、轨道交通、出租车、社会车辆等多种交通方式于一体的综合枢纽。

济南东站片区在“城市新门户、产业新高地、齐鲁新枢纽、城市次中心、活力新城区”的高点定位之下,按照世界眼光、国际标准、泉城特色,这个片区将打造成为“生产、生态、生活”三生融合的城市次中心。

从品质梦想到梦想小镇

绿城·梦想小镇北门外50米便是韩仓公交站,BRT8路,10路,99路,106路,307路,309路,316路,318路支线,322路等线路公交车频繁停靠。济南东站畅达全国;地铁R2线(在建)最近直线距离约1.2千米;工业北路高架(凤鸣路上下桥口)双向六车道等通达全国,绕城高速郭店上桥口距本项目约300米;快速通达济南遥墙国际机场接驳世界。

突出的交通优势并不是绿城·梦想小镇的唯一亮点,集中的商务办公、配套的星级酒店、商业购物、文化休闲、生态居住于一体的经济圈已基

本形成,未来片区内还将配套建设高水准的学校、医院等城市配套,完善城市功能;建设不同级别的商业商务设施,增强区域商业活力。

“当地地理位置区位优势都差不多的情况下,我就只关注两个事情。”张传龙的话说的很实在,“那就是一个楼盘本身的品质和价格,这两项决定了我的购买!”

走进绿城·梦想小镇,你就会看到,项目整体户型方正,活动区域开阔,居住舒适度高;整个空间全明通透,采光良好,同时利于居住空间通风;整体空间布局合理,能够保证动静分离和居室通风,方便使用;卧室厨卫等各个功能区的面积大小都比较合理,居住体验便利,整体舒适度高……

90到121平方米的三房,价格从7888元起,这在发展日新月异济南东部来说,是个可以抄底的价格。

从小镇梦想到梦想小镇

2007年绿城落子济南,打造了济南全运村,其优秀品质

被很多购房者所赞誉。绿城是中国十大最具价值房地产品牌之一,25载深耕广拓,足迹遍布26省,100余座城市,为80万业主带来美好居住生活。既要造好房子,更要造好生活,绿城·梦想小镇应运而生。

绿城·梦想小镇总建筑面积约53万平方,位于济南东站片区、唐冶片区及雪山片区三区交会处。这也是绿城寻找小镇建设之地的多次遴选的结果。

沿途两侧白墙黛瓦,绿树掩映,芳草萋萋……景色宜人。房屋以中式建筑风格为主,屋檐、长廊、院墙花窗处处铭刻着中国文化元素。

“在绿城·梦想小镇,看到的不单单是建筑,更多的是一种人文情怀和对生命的关爱,绿城人对建筑品质的极致要求,梦想小镇就是理想生活的一种践行。”绿城梦想小镇项目执行总经理季见伟充满深情,“将得天独厚的区位优势及人文资源浓缩在微地形处理中,通过建筑景观空间组织形成山水交织的空间模式,亦契合了融合、共生的生态策略和文明、高效的现代理念,绿城·梦想小镇向东而生。”

济南汽车总站推“双节”快速售票窗口

本报济南9月4日讯(记者王瑞超 通讯员李昂 韩燕)“双节”临近,为惠及广大旅客朋友,即日起济南长途汽车总站特别推出预购票优惠举措:9月8日前在人工窗口预购中秋假期客票可享购票9折优惠,9月16日—9月22日在人工窗口预购国庆假期客票可享购票9折优惠(特殊线路除外)。

不仅如此,为方便旅客朋友提前预购客票,总站还专门设置了“双节”快速售票窗口,广大旅客可在此窗口享受优先预购票、挑选座号、双节班次咨询等等便捷服务。

记者从济南长途汽车总站获悉,就目前总站客票预售情况来看,中秋节客流高峰将会出现在9月12日和9月13日,山东省内菏泽、曲阜、滨州、聊城等中短途线路是旅客预定及咨询的热点线路。总站提醒广大旅客提前规划行程,通过微信购票、96369小程序、电话订票等多种途径提前订购车票,以便总站及时掌握广大旅客的出行信息,科学合理安排运力,保障广大旅客顺畅出行。

纺织服装企业召开反家暴研讨会

本报济南9月4日讯(记者朱贵银 通讯员张春华)9月3日至4日,由中国纺织工业联合会社会责任办公室、山东省纺织服装行业协会主办的《中国纺织服装企业工作场所反家暴指南》研讨会、纺织服装行业“促进建立性别平等的企业制度和构建家庭友好的企业文化”专题培训在济南举行。

来自中纺联社责办国际项目总监郑剑、亚洲基金会北京代表处项目官员郝阳、山东省妇女联合会权益部部长王丽臻、山东省纺织服装行业协会秘书长张春华等与如意集团、南山智尚、德州恒丰、舒朗集团、英利实业、仙霞服装等企业代表进行了座谈。

4日,中国纺织信息中心副总经济师、社责办首席研究员梁晓晖,中华女子学院法学院劳动法教授刘明辉等行业专家对来自山东各地的纺织服装企业就“促进建立性别平等的企业制度和构建家庭友好的企业文化”专题培训。

亚洲基金会北京代表处项目官员郝阳告诉记者,根据亚洲基金会在2017年完成的家庭暴力对中国工作场所影响的报告显示,接受调查的自称经历过家暴的员工中,超过89%的人出现了会导致工作效率下降的精神健康症状,比如注意力不集中、睡眠困难和抑郁等。中纺联社责办国际项目总监郑剑表示,企业还会因家暴而产生额外成本,包括工人生产力的损失、福利支出的增加以及招募新员工的潜在需求等。

“山东省妇联一直致力于维护妇女权益,对于反家暴工作也是我们工作的重点之一。”山东省妇女联合会权益部部长王丽臻。

济南这家企业晋级互联网成长型企业全国20强 模式创新带动快速裂变

齐鲁晚报·齐鲁壹点 万家成

今年8月份公布的2019年中国互联网成长型企业20强榜单,出现了一家济南企业。成立不到3年,2018年线上交易额就达到了7亿元,济南企叮咚信息科技有限公司依靠别具一格的商业模式,让40万商家迅速聚集,成为了企业促销,这一细分领域的龙头。而近日,齐鲁晚报·齐鲁壹点记者走进这家企业,探寻这家初创企业的成长密码。

品牌礼品专线定制

作为互联网企业,企叮咚专注2B业务,为B端供应商与B端商户提供采购与销售服务,目前是中国赠品营销共享领域领军者。拥有自主研发的电商平台,上游链接生产厂家,下游链接实体商家。通过强大的供应链体系,

建立一站式低价礼品采购平台,为实体商家的营销活动赋能。

公司2013年开始涉足产品供应链,2014年组建互联网专业团队并独立研发领先业界的ERP系统。严格意义上讲,企叮咚平台是在2017年9月份才开始正式上线,截至目前正式运营一共才用了两年的时间,不过却已经积累了40多万B端品牌礼品专线定制合作客户。

以茅台酒为例,孙千惠介绍作用户从企叮咚采购的成本,要远远低于其他渠道。“京东商城,实体店售价均高于企叮咚平台售价30%以上,实际上酒水的生产成本很低。”孙千惠说。此外,美的一款破壁机在大型商超的销售价格基本在千元以上,但在企叮咚,售价只有几百元。

据介绍,企叮咚之所以可以低价拿到货,是基于企叮咚

平台的销量和结算方式。企叮咚的产品销售面对的是B端合作商,同时为了不扰乱市场,企叮咚购买的产品只能以赠送的形式送给别人,B端的合作商不允许出售。目前企叮咚产品供应链体系已拥有百余品类、上千家生产企业的优质产品供应渠道。

“会销+代理”实现裂变

企叮咚是如何吸引合作商来参与的呢?要成为企叮咚的B端合作商,又有哪些条件?

“首先要求是企业用户,需提供营业执照,并且每年缴纳会员费用,就可以成为我们的B端合作商,会员费用是6000元/年。成为会员就可以在线上采购我们的产品了。”孙千惠说从2017年企叮咚正式平台化运营以后,截至目前礼品采购用户已经突破40万家,包含餐饮、酒店、KTV、房

产销售、保险、汽车4S店、卖场、装修建材、民营医疗、驾校等50多个行业。

而在不到3年时间内发展到40多万商家采购用户,源于企叮咚采用的“会销+代理”方法。会销可以助力商家实现引流、截流、回流、现金流,帮助实体商家通过活动促销,相继帮助了居然之家、红星美凯龙、中国黄金、同仁堂、东来顺、哈弗汽车等众多实体企业突破传统营销模式的瓶颈,实现了同城消费增幅42%以上,部分业绩增长300%。

除了会销,代理商模式是企叮咚实现裂变的另外一个法宝。“打个比方,代理商A成交了商家B成为企叮咚的新用户,不仅可以获得会员销售收入,而且只要商家B从企叮咚平台产生了消费,企叮咚平台就会给代理商平台的销售佣金。如此一来就能激发出代理商的积极性。”