



山乡蜂农蜂蜜,养生首选

全市17家国大药店均有销售

本报乐购平台推荐的山乡蜂农蜂蜜是中国供销合作社推荐产品,未经任何人工添加的蜂蜜,市区17家国大药房均有销售。

蜂蜜最大的一个特点就是“润”,中医上既是食品也是药品,口服时上可润肺利咽,同时由于肺主皮毛,养肺后也可改善皮肤的干燥程度;下则润肠,可通便助消化;外用,则有敛疮抗炎的作用,还可用蜂蜜拍脸,皮肤过敏后涂点,可以使其既不发红也不脱皮。此外,还可以护唇,有口疮时,或含蜂蜜五六次,或混合蜂蜜、甘草,泡水漱口,都可以缓解。

本报乐购平台推荐的山乡蜂农蜂蜜是山东省科学养生协会指定产品,由青州方山养蜂专业合作社出品,未经任何人工添加的蜂蜜。另外,山乡蜂农蜂蜜出自国家4A级风景区

逢山风景区,同时是饮用水源保护区,与1万订单签约,原料有保证。上市5年来,山乡蜂农一直经当地质监局、药监局等部门的严格检验和抽查,专供药店,深受消费者青睐。每一瓶山乡蜂农蜂蜜都是有编号的,出了任何问题都可以查到生产蜂蜜的源头。最值得一提的是,山乡蜂农除了品质纯正外,同时也最大限度地保留了活性酶,这也是对人体最有益的成分。

为了方便临沂广大市民的购买,经过多方协商,国药控股国大药房与本报携手,为大家购买纯正蜂蜜提供更多方便,市民到市区17家国大药房购买山乡蜂农蜂蜜。养生进补,您还等什么?赶紧到市区17家国大药房抢购吧!

记者 孙飞霞

相关链接

17家国大药店地址

东方红连锁店(沂州市展览馆斜对过)
康复连锁店(沂州路与考棚街交会处西200米路北)
兰山路连锁店(沂蒙路与兰山路交会南100米)
东岳连锁店(八腊庙街与北园路交会处西50米)
河东杨庄连锁店(金雀山东路杨庄村驻地)
东关连锁店(解放路市人民医院向东500米路南)
沂州路连锁店(沂州市人民医院脑科医院斜对过)
新特药连锁店(解放路与沂州路交会南300米路西)
银雀连锁店(银雀山路临沂一中东100米)
人民广场连锁店(红旗路与沂蒙路交会处路东)
市府西门连锁店(沂蒙路市府西门南侧)
站前连锁店(金坛路与沂蒙路交会处西30米路南)
五里堡连锁店(金雀山路与通达路交会东南角)
苗庄连锁店(平安路与八一路交会处西100米路北)
太阳城连锁店(解放路与开源路交会西50米)
医鑫连锁店(银雀山路与商城路交会西200米路南)
金桃源连锁店(金雀山路中段北侧鑫都家园1幢东单元1层1号)

苏宁趟出互联网零售之路

4月21日,苏宁云商“2014年年度股东大会暨2015年投资者交流会”上,苏宁云商集团董事长张近东提出,2015年,苏宁将继续围绕互联网零售商的定位,以平台、商品和服务为三大核心战场,依靠苏宁物流云、数据云、金融云,全面布局互联网零售市场。

借力“+渠道”“+商品”“+服务”,完成渠道布局

“上世纪90年代苏宁是专业零售商,过去十几年苏宁是综合连锁零售商,而现在的苏宁正在走互联网零售之路。”今年恰逢苏宁成立25周年,回顾过去几年,张近东明确表示。

张近东认为,不同时代有不同的发展特点,但核心本质不会发生改变,苏宁的职责天然就是要以更低的成本为消费者提供专业的、有保障的商品和服务。

张近东直言,苏宁云商过

去几年重点做了三件事,即“+渠道”、“+商品”、“+服务”。而这三件事情互相之间又是相辅相成,相互依存的。

“+渠道”已经完成全渠道布局。借助互联网技术,苏宁已经形成了云店、PC、移动、家庭的全渠道布局。

“+商品”方面的成效从数据就能看出。苏宁已经建立了电器3C、超市、母婴、百货、金融、文化等不同消费特性产品的全面组合;红孩子、开放平台、超市、PPTV内容产业链等等。

“+服务”上创新“三朵云”。苏宁几百亿打造的高效的物流、金融、数据、服务,已转化成可面向社会化开放的物流云、金融云和数据云;消费者综合金融、供应链金融整体解决方案已经形成;6月份“数据云”上线,降低合作伙伴运营成本。

围绕三大核心战场,全面

突破创新

平台、商品和服务三大核心战场已经稳定,接下来的苏宁该如何突破、创新?在张近东的心里早已有了明确的方向:就是围绕平台、商品和服务打好一系列的战役。

围绕商品方面要全面扩容,张近东明确表示,2015年实现3万家平台商户入驻,SKU数突破1500万,充分利用日本Laox、美国和香港分公司,大力拓展海外商品,通过自营团队优势和保税物流体系为消费者提供品质、快捷的服务。

最后,张近东将第三个核心战场锁定在服务产品方面,苏宁物流云、数据云、金融云将全面爆发,陆续对外开放共享,通过“三朵云”的全面产品化,打造成为苏宁互联网零售的重要保障。

王咏梅 王春晓

河东区烟草专卖局

扎实推进反腐倡廉工作

近日,河东区烟草专卖局积极适应党风廉政建设新常态,全面推进反腐倡廉工作,切实把思想和行动统一到上级决策部署上来,坚定不移地把党风廉政建设和反腐败工作推向深入。

该专卖从四个方面将反腐倡廉工作进行到底,一是严明党的纪律,切实增强规矩意识;二是严格落实两个责任,强化责任追究;三是持续纠正“四风”,促进作风建设常态化;四是加强廉政教育培训,防范违纪违法行为。

(武善辉)

游山东第一地下奇观 泰安大裂谷

周末自驾游招募啦

鲁南商报车友会本周末自驾山东第一地下奇观——泰安地下大裂谷,买门票送价值80元漂流!只听名字“地下大裂谷”,就能想到这是一处地下奇观。据了解,泰山地下大裂谷是泰山与徂徕山两座山脉的断裂段,总长1300多米,谷深百米到千米不等,谷内冬暖夏凉,温度常年保持在17至18摄氏度。大裂谷与地下溶洞紧密相连,整体游览长度可达6000多米。

泰山地下大裂谷景区地下水资源丰富,景区依托地下暗河,打造4000米地下暗河漂流,为当前亚洲最长的地下漂流项目。漂流自地上至地下,随着暗河地势高低起伏,水道蜿蜒曲折,水流和缓时暗河平静清澈,游客仿佛变身探险寻宝的侠客,漂流在堂皇富丽的地下宫殿,沉醉在周围光怪陆离的景色中;水流湍急时惊险刺激,只见河道两侧的风景在眼前飞过,急进中的皮艇激起水花四溅,让人忍不住尖叫,更猜不透下一秒又会有怎样的惊喜。

此次自驾费用为80元/人(包含108元门票、80元漂流)1.2米以下免费。集合地点:凤凰广场停车场;集合时间:本周日(4月26日)早上7点30;报名人数:13165390018。(注:此次自驾游活动不包含午餐)

记者 王一琳

郯城农商行转变营销理念 实现存款快速增长

近日,郯城农商行紧紧抓住当前揽存有利时机,对辖区市场进行深度挖掘,努力寻找存款增长新的增长点,扩大辖区存款市场占有率,为全年工作开好头、起好步奠定了良好基础。存款工作再上新台阶。

面对越来越激烈的市场竞争,该行积极做到计划早安排、工作早开展、措施早到位,全力抓好资金组织工作。树立抢客户的营销理念,重点抢占优质客户;树立拉客户营销理念,列出营销客户清单;树立为客户的营销理念,着重宣传非法集资的危害性。为提升服务质量,延伸存款营销拉力,成立由客户经理牵头农金员和柜员为成员的存款营销小组,利用客户经理的客户资源和柜员的服务优势,通力合作、合理分工,掀起了全员营销的新高潮。

(高明)