

新鲜事

A活动

第二届“山东100旅游商品”评选启动

7月底,全省第二届“到山东最想买的100种特色旅游商品”评选活动已正式启动。该项评选活动旨在进一步扩大“好客山东”旅游商品品牌知名度和影响力,促进旅游商品产业全面发展,提高全省旅游购物消费水平。

据了解,该活动自7月启动,至9月份结束,企业报名及活动详情查询可登录山东旅游商品在线网站。

首届青岛海鲜节8月6日开幕

8月6日,首届青岛(积米崖)海鲜节在积米崖渔港开幕。

此次海鲜节由青岛西海岸发展(集团)有限公司、青岛西海岸新区旅游局和积米崖港区管委联合主办,青岛西海岸旅游发展有限公司、青岛德坤文化旅游有限公司承办,最大特色是“渔港文化”鲜明,游客们不仅可以品尝到帝王蟹、龙虾、蛤蜊等百余种平价海鲜美食,还可以畅饮最正宗的青岛啤酒,并有机会品尝国际啤酒业新宠——精酿啤酒。

海浪节万人自驾走进

智圣水上乐园活动即将开始

8月15日“海浪节”之万人自驾走进智圣水上乐园就要开始了,凡所有自驾游团队在8月15日和16日两天都将享受优惠价格,优惠空前,仅需98元,如果团队人数超过10人,可以享受2位免费名额。

去青岛西海岸——黄岛区金沙滩体验啤酒狂欢

8月7日晚,第25届青岛国际啤酒节西

海岸会场盛大开幕,将一直持续到8月30日。

推荐线路有:金沙滩啤酒节,唐岛湾,贝壳博物馆,森林动物园二日游;青岛海滨,黄岛金沙滩啤酒节,唐岛湾,香博园二日游;黄岛金沙滩,唐岛湾,藏马山度假区,大珠山石门寺三日游;金沙滩,森林动物园,藏马山,琅琊台亲子四日游。

B奇幻

8月去草原看流星雨

今年8月,我们一起去草原看流星雨!据预报,整个8月份,英仙座流星雨,天鹅座流星雨可能性极大,再加上土星合月,三大天象将先后登场。

这会儿是8月初,草原的魅力大概还能维持40天,而且随着暑期将尽,草原的客流也在减少,您这会儿去,不但更凉快些,各种体验也更好。8月份正是草原凉爽,也是景色最美的时候,很适合夜晚观看流星雨。

C节日

中国蒙阴首届网络蜜桃文化节

8月8日,中国蒙阴首届网络蜜桃文化节开幕。文化节将持续到9月20日,开展吉祥物征集、文化节新闻发布会、文化节开幕式、文化节展厅展示,中桃销售和晚桃预售等活动。

2015首届5A级景区国际帐篷节

8月28日—8月30日,临沂历史上第一次真正意义上的国际性帐篷节将花落临沂市第一家5A级景区——沂蒙山旅游区龟蒙景区。

此次国际帐篷节,盛情邀请亚洲百大DJ,国际娱乐联盟DJ,OFFICE音乐平台成员之一,中国著名“合纵集团”以及“诺亚方舟集团”合作艺人Kira现场带领嗨翻天。凡是报名参加本次蒙山国际帐篷节的游客,活动期间,凭报名胸卡可减免沂蒙山旅游区龟蒙景区,蒙山人家景区,六里鬼谷景区,明光寺景区门票。参加本次蒙山国际帐篷节的游客每人仅收取15元环保基金。

兰陵第二届葵花文化旅游节

为了充分展示兰陵县美丽的自然风光,独特的人文景观,多姿多彩的民俗风情和深厚的历史文化底蕴,兰陵国家农业公园于8月8日至9月8日期间举办第二届葵花文化旅游节。节会活动期间将开展特色表演,花海露营,花海迷宫等主题活动。万亩向日葵竞相开放,满地金黄,赏心悦目;观景台,迷宫,小猪跳水等多个玩乐项目,给人们的赏花之旅增添了更多乐趣。

台儿庄古城仲夏狂欢节

台儿庄古城第四届仲夏狂欢节融合精彩纷呈的表演,清凉刺激的水上体验,热力四射的摇滚音乐,独具特色的地方美食,创意无限的街头文化等狂欢元素为一体,是8月最热闹的狂欢节,露天城墙酒吧给您中国首家城墙酒吧特色体验之旅,跟着摇滚乐队high翻全场。

水上乐园嬉水竞技大闯关,水枪泡沫大战,让游客感受清凉,激情无限。更有运河美食节——吃货乐翻天,引进特色小吃瓦罐,煲仔,石锅,牛羊肉泡馍,运河石头大饼……满足不同游客的味蕾需求。活动时间:截止到8月31日。活动地点:枣庄市台儿庄区大衙门街西首台儿庄古城。

宁津蟋蟀文化节

宁津蟋蟀文化源远流长,创造了多个全国第一:第一个出版蟋蟀志的县,第一个蟋蟀罐生产基地县,新落成的蟋蟀文博馆又被上海基尼斯授予“中华蟋蟀文化第一馆”称号。1990年,宁津县宣布正式成立“宁津县蟋蟀研究会”,并于1991年8月16日举办了首届“中国宁津蟋蟀节”。之后每隔五年举行一次,至今已举办六届。活动时间:8月15日至9月30日。活动地点:宁津康宁湖杂技文化主题公园。

D优惠

太阳部落重磅项目“远古大战”来啦

太阳部落重磅文化体验,中国唯一双曲幕轨道影院——远古大战(模拟影视跳楼机)也将随后开放,他们的开放将带给游客更多,更大的惊喜,也将巩固太阳部落在山东主题乐园界的领导地位。

本月,太阳部落推出了新的票价优惠

政策,其中将免票从1.2m提升至1.4m,除了“1.4m免票”,太阳部落还推出了1.4m以上学生凭学生证半价的优惠政策。

青岛海底世界暑期学生半价 官网还能买到优惠票

青岛海底世界面向青少年学生群体推出“学生半价票”优惠措施,具体优惠措施如下:6周岁至18周岁或身高1.2米至1.5米的未成年人,全日制大学本科及以下学历的学生,凭本人学生证或居民身份证可享受半价优惠。

此外,通过青岛海底世界官网(htt p://www.qdheworld.com)电商平台“海底快线”,可以网上购买成人通票,家庭套票(2成人票+1半价票)和学生半价票等票种,优惠幅度不一。网购成人通票比景区门市价优惠20元/人,而购买家庭套票优惠幅度高达50元,可谓超实惠。

E资讯

沂水县泉庄镇葡萄丰收了

近日,泉庄镇1.5万亩葡萄开始陆续成熟,进入了采摘旺季。在泉庄镇三庄村的葡萄园里,一串串饱满诱人的葡萄晶莹剔透,让人垂涎欲滴,喜上眉梢的村民们采摘,装车,忙得不亦乐乎,来自各地的客商更是络绎不绝。

近年来,泉庄镇政府在适时引导村民发展以葡萄、桃、苹果等为主的林果业同时,及时成立了果品农业合作社对果农提供技术服务,并积极联络客商,帮助客商联系货源。今年,泉庄镇葡萄可实现总产3500万公斤,总收入将达7000万元左右,仅此一项,全镇人均就可增收400多元。

台儿庄打造“智慧旅游”交易平台

随着台儿庄通过旅游在线服务,网络营销,网上预订,网上支付等业务的开展,打造“智慧旅游”交易平台,成为旅游业发展的新增长点。

据悉,“智慧旅游”交易平台包括开通微信微博公众平台;安装自助服务终端机,帮助游客了解景区吃、住、行、游、购、娱;利用互联网实现销售服务;推动“智慧景区”建设,制定智慧景区标准。

记者 王一琳

温和酒业经销商郑运芳:

温暖坚持 和兴事业



不少人对郑运芳的评价是:一位有想法的温和代理商。的确,他会在恰当时机抓住转瞬即逝的商机,会在竞争激烈的市场用自己的方法发展代销点,会坚持自己的宗旨,用良心卖酒,用信任架起与厂家和消费者之间的桥梁。

爱乡情结支持本地品牌

和善易沟通是郑运芳给人的第一印象,今年51岁的他依然忙着给各个代销点送酒水,打理着自家的永兴批发超市。

这个超市成立之初,主打销售的白酒品牌就是温河酒。郑运芳说,超市成立之初,市面上的白酒品牌并不多,再加上温河酒是费县当地品牌,这两个原因让郑运芳选择了温河酒作为自己超市的主打品牌。

“大家对温河酒的认可度非常高,那

个时候的温河酒价格不高,销售非常好,甚至有枣庄的经销商都来找我走酒。”开始销售的火爆是郑运芳没有想到的,这也让他坚定了做好温河酒的想法。

随着白酒行业的不断发展,有越来越多的白酒品牌出现,不过在郑运芳的超市中,主打的依然是温河酒。郑运芳说,这是因为他对自己家乡的热爱。“费县人必须要支持当地品牌!”郑运芳笑着说。

讲究策略发展代销点

现在郑运芳发展了80多个代销点,从一个只有个小门头的个体户,成了销售温河酒的大户。郑运芳说,自己能发展一是靠温河酒的酒质,二是自己的诚信和对客户的信任,三是他在发展代销点的时候讲究策略。

“温河酒的质量是发展的前提,只有好的质量才能吸引更多的人关注。再者我经营的宗旨就是诚信和信任,坚持用良心卖酒。只有对客户诚信,不欺骗对方,对方才能信任你,建立良好的沟通桥梁。”郑运芳说。

有了前两条的铺垫,才能实行第三步策略。郑运芳在发展代销点的时候,常常是在铺货的时候,通过宣传一步步达成目的。“一开始是他们定了超市中其他货物,我送货的时候会先宣传温河酒的优点,多送几次货,多宣传几次,他们慢慢就会相信我。再加上温和酒业的影响力,和温河酒的品质,一传十,十传百,不少人都主动向我咨询怎么加入温和大家庭。”郑运芳说,这也是他发展代销点最好的方法。



唯有坚守才能回馈情谊

牵手温和酒业28年,郑运芳获得的不仅仅是自己事业的不断发展,还有温和酒业对他的大力支持。

“一开始做经销商,有时候进货拿酒资金不够,厂家也允许我们先拿货再还款,缓解了我资金的压力。刚开始发展代销点的时候,车辆还不是很方便,厂家就直接代替我把货送到代销点那。”郑运芳说,像这些实实在在暖人心的事情举不胜举,每一件他都记在心里,唯有对温和的坚守才能回馈这份情谊。

在这次订货会上,郑运芳一口气定了40多万元的货,其中有温河王、温河特曲还有新品温河大王。

“价格分阶层,我们这边很多在外打工的人,探亲返回的时候都会来我这里拿一些温和高端酒,定这些货一点都不愁销售。”郑运芳说,“特别是温河大王,新品出现,肯定会引起抢购。”

对于未来的发展,郑运芳也充满了信心。他认为,细致周到的服务,信得过的质量是一个企业最大的竞争力,而温和酒业在这两方面做的尤为突出。

“温河酒现在的包装越来越精美,酒质也有了更高的突破,这些给我们经销商更充足的信心。”郑运芳说,未来他还会继续坚守与温和酒业一起,踏踏实实稳步发展。

记者 李诗源