

美女美景“斗”古城 秀美芳姿引客来

重庆安居首届旅游节暨 2015 国际旅游小姐中国总决赛战犹酣



开幕式。

■ 本报记者 唐 勃

6 月 12 日至 21 日,2015 重庆安居古城首届旅游节暨国际旅游小姐大赛中国总决赛在铜梁安居盛装登场。6 月 12 日,在安居古城举行了开幕式和入城仪式,开启了国际旅游小姐的美丽之旅。来自全国各地的 50 余名参赛选手相聚古城,通过国际旅游小姐巡游安居古城、最高贵小姐、最佳比基尼小姐、最佳才艺小姐、最具东方神韵小姐单项赛和 21 日举行的总决赛等系列主题活动,为游客呈现了一场场传统与现代的碰撞、古典与时尚穿越的饕餮盛宴。

记者获悉,今年国际旅游小姐大赛期间恰逢端午佳节,安居古城内还将开展县令出巡、武士换岗、川剧变脸、民俗表演、铜梁龙舞、花船表演、包粽子等一系列活动,让自然之美、历史之美、人文之美、旅姐之美有机结合,向世界展现一个美丽、和谐、崛起的中国第四大古城的独特魅力。此外,黄桷门奇彩梦园花开正艳,第四届土桥荷花节正浓情上演,



最上镜小姐。



最高贵小姐。



安居古城留倩影。



旅游小姐在安居。



最佳比基尼小姐。

美女美景美食总有一样是你所中意的。

据了解,重庆铜梁安居古城拥有 1400 多年历史。它依山傍水,与山西平遥古城、四川阆中古城、安徽歙县徽州古城同为“中国四大古城战略联盟”成员,其集独特区位优势、悠久文化底蕴、丰富文物古迹、优美自然风光于一体,被誉为“望得见山、看得见水、记得住乡愁的古城”。安居古城已成功创建国家 4A 级旅游景区,正全力打造国家 5A 级景区、国家级旅游度假区。而国际旅游小姐大赛是世界三大选美比赛之一,目前已覆盖 100 多个国家和地区。该项赛事总决赛落户安居,通过国际的、时尚的、美丽的旅游文化元素注入,提升安居古城的旅游新形象。

安居古城于 2014 年春节开街,经过一年多的艰辛打造,知名度、美誉度显著提升,闯出了一条“一化促四化(以旅游产业化促进新型城市化、农业现代化、工业化、信息化)、推动城乡一体化”的发展道路。目前,安居完成了古城景区总体策划、土规调整、一大批单体

工程设计、房屋征收红线划定等前期工作,景区总规、片区控规、境内企业搬迁等工作正在加紧推进,为大规模建设打下了坚实基础。工程建设方面,完成了生态停车场、西街等三条古街外立面改造、骨干道路建设等一系列基础设施工程。新增吴鸿恩纪念馆、安居国家湿地公园户外运动和房车露营地、下紫云宫等五处景点,古城面貌为之一新,接待能力大幅提升。以创建文明景区为抓手,狠抓市政管理,整顿交通秩序,注重业态培育,建设智慧旅游系统,大力实施绿化、美化、亮化工程,景区秩序井然,圆满实现“零投诉”目标,精细化管理水平得到提升。加大品牌宣传营销,狠抓社会宣传和媒体宣传,注重利用新媒体推介,充分运用古城官方网站、微安居等新媒体,古城网络知晓度、影响力不断扩大。积极采用事件、活动、渠道等营销模式,常态化开展了民俗文化旅游体验活动,中国第四大古城的品牌效应不断显现。

2014 年 5 月 25 日,中国古城文化研究院召集北京、重庆、成都等地的古城文化与古建

筑专家齐聚安居,召开中国·铜梁安居古城保护与利用高端研讨会,发表了《安居宣言》,从建县历史、古建筑保存完好度、可保护利用空间等方面,权威确立了安居古城“中国第四大古城”的地位。2014 年 11 月 29 日,由光明日报、中国古城文化研究院举办,山西平遥古城、四川阆中古城、安徽歙县徽州古城齐聚安居,召开“中国四大古城文化旅游融合发展研讨会”,发表了《中国四大古城战略联盟安居宣言》,签署了《中国四大古城战略联盟合作框架协议》,掀开了中国四大古城紧密协作、共同发展的新篇章。

2014 年,古城游客量近 140 万人次,总收入超 3 亿元,荣获中国最具文化魅力古城等一系列殊荣。今年“五一”小长假期间,安居古城共接待游客 17.5 万人次,同比增长 30.57%。本次旅游节以“相约安居”为主题,让自然之美、历史之美、人文之美有机结合,向世界展现一个美丽、和谐、崛起的中国第四大古城。本次旅游节将进一步提升“安居古城”旅游品牌形象,进一步增进外界对安居古城

的认识与了解,进一步增强安居古城核心竞争力、吸引力和影响力,使安居成为一个展示、宣传、推介铜梁的窗口、平台和载体。

国际旅游小姐大赛创办于 1949 年,2004 年落户中国,是世界三大选美比赛之一,也是赛事文化活动中唯一被国家认定为“中国知名服务品牌”的文化项目。今年,主办方经过认真考察、反复论证,决定于 2015 年 6 月 9 日至 21 日在安居古城举办该项赛事。记者了解到,6 月 12 日已举行了第一届安居古城旅游节开幕式暨入城仪式、国际旅游小姐巡游安居古城、最高贵小姐单项赛;13 日在铜梁区南城七彩梦园景区举行了最具上镜小姐单项赛,晚上在安居古城举行比基尼小姐单项赛;14 日举行最佳才艺小姐单项赛;17 日在铜梁宝莲国际举行最佳比基尼小姐专场演出。20 日将举行最具东方神韵小姐单项赛;21 日举行国际旅游小姐总决赛。相信端午佳节必将让安居首届旅游节锦上添花,将国际旅游小姐选美赛事活动引入高潮,吸引更多人的目光。

李振:立足资源优势,打造特色产业

李振:我是从农村出来的,其实我是一个闲不住,不甘寂寞的人,看到周围的人都发展起来,自己也想做点什么,拿着 2000 元,来到了通辽市,做些力所能及的小生意,有了一定的积累。我开了一家茶庄,由于经营有方,生意做得风生水起,在别人看来,应该是不错了。但我还是不满意,总是爱琢磨市场。我发现我的家乡人中,种植芥菜,等到了收获季节,卖菜难;还有农民种植的红干椒,作为原料卖到外地,外地人做成成品,再卖给我们,赚走我们的钱。什么时候我们搞下深加工,农民卖芥菜不再难,种植红干椒能挣到钱呢?要不自己试试?在家里人、朋友商量的时候,他们也一致支持我,这样,在有关部门支持下,亲戚、朋友的帮助下成立了公司,搞起了深加工,做芥菜咸菜、辣椒油,市场反响不错。

记者:能谈谈你的经营和管理吗?

李振:我们做特色产品,红干椒、芥菜是我们本地区的特产,我们要把它做成品牌,做成产业链,使农民真正受益,为此,我公司采取公司+基地+合作社的经营模式,把公司与

农户紧密结合起来,采取互动共赢的模式去发展,这样既保证了农户的利益,公司的原料供应问题也得到了保证,种植红干椒与芥菜,农民每亩地增收 1000 多元,达到了助农增收的目的。

我公司始终坚持以市场为导向,以销售为龙头,精心培育市场,“以阵地带周边,以周边带市场”,与经销商建立有情有义的亲情关系,利益共享,厂商共赢,切实体现了以人为本的人性化经营,为赢得市场拓展了广阔的空间。只有把无私奉献精神成功渗透到广大消费者的生活,才是企业的最大收获,同时也是企业生存的价值取向。强化全员市场竞争意识,凝练人性化的企业精神和价值观念,提高员工的文化素质,树立员工的团队信念、市场竞争信念和危机观念,丰富企业文化内涵,让消费者知道“草原蒙芥”人是在用人品做市场,是在以信誉成就荣誉。

追求永无止境,我们追求的不仅是市场、利润,同时更追求“草原蒙芥”食品给人们带来的健康、吉祥和幸福。(明月)



李振,内蒙古科尔沁开鲁县蒙芥农产品有限责任公司的创始人,这位看起来普普通通的年轻人,在自己的领域耕耘了十几年,由农家男孩到公司的掌舵人,由手工作坊到现代化生产,由几千元滚动到几千万,他的成绩可圈可点,其中“草原蒙芥”系列咸菜丝、辣椒油等产品远销全国各大城市,近日,我们采访到了李振,请他介绍了企业的发展情况。

记者:李总能谈谈你的创业历程吗?

稻花香与三峡卷烟厂赛篮球

6 月 5 日下午 5 点,稻花香与三峡卷烟厂篮球比赛在稻花香综合运动馆篮球场准时开赛,经过激烈角逐,稻花香篮球队以 37:27 的比分赢得最终胜利。

比赛一开场,双方迅速进入状态,你争我夺大打对攻战,三峡卷烟厂刚刚完成一次漂亮的挡拆进攻,稻花香马上用犀利的快速反击还以颜色,双方比分始终一路紧咬,从 2:2 到 10:10,再到 14:14,这样均势的比赛一直进行到半场结束前 5 秒的时候,三峡卷烟厂控球传至左侧 45 度三分线外,伴随着倒计时的

紧张节奏,该队得分后卫张手射箭,篮球在空中划过一道诡异的弧线擦板打进,半场压哨三分,全场一下沸腾,叫好声一片。易边再战下半场,稻花香篮球队通过默契的配合、紧密的防守,遏制了三峡卷烟厂队的进攻,最终赢得了本次联谊赛的胜利。

赛前,三峡卷烟厂篮球队一行还参观了稻花香包装工业园主体办公楼和“151”包装中心。

据了解,稻花香文体活动联谊赛持续火热进行,乒乓球、篮球等友谊赛极大地丰富了



员工文体娱乐生活,增强了员工之间的凝聚力,加强了集团与外界的交流。(吕元翔)

玩微信如何获得顾客信任

■秦绪文

很多朋友每天除了发产品信息以外不知道发什么信息,所以每天只能来回发产品,天天刷屏。时间一长发现,朋友们在微信上和自己互动的越来越少,整个朋友圈的内容就是给自己看,慢慢的自己销量越来越小,就进入了一个死循环。今天就和大家聊一聊网络时代如何获取客户的信任,因为只有有了双方的信息,大家的合作才能更长远。这里告诉大家几个实战方法:

一、寻找自己的兴趣爱好,通过互联网把单点放大。这里说的是大家要考虑下,除了卖产品外你还能给别人提供什么价值的东西没有。比如你是热爱画画的,大家就可以通过网

络给每个和我们有过合作的客户给他们画两个素描,这样是不是也可以记住你呢,是不是也可以为你的业务带来提升呢。回顾下自己的兴趣爱好是什么,然后把你的兴趣爱好当成赠品去卖。这样就会发现自己除了卖产品外,还有更多的有价值事情等着去做。

二、把客户重新备注名进行分类,形成不同的客户和沟通内容。微信通讯录里面有关单独的用户备注名不知道大家用过没有,大家应该抽时间把你已经成交的关系比较铁的几个,设置成为微信的星标用户,这样是为了双方可以直接通过微信相互关注、相互监督、相互分享、相互学习、相互成长。备注用户名还可“A/B/C(字母)+你知道的真名”,这样最大的好处是可以把已经成交的客户、一周内成

交的客户、一个月可以成交的客户进行不同的分类,进行针对性的沟通,例如已经成交的客户,你的重点沟通可以是产品使用的效果,然后看有什么问题,监督他把产品体验到极致,这样是对自己负责也是对客户的负责。针对有意向的客户,大家的沟通重点应该是客户案例、产品价值、日常生活。只要不断给客户提供有价值的信息,他就会信任你,也提升了自己的品牌。

三、根据客户的胃口,给他提供不同的营养套餐。这里的营养套餐是个文化胃口,这里给大家一个建议,就是针对新进来的客户,至少要沟通一次,就是可以发现你的客户需要什么,只要我们投其所好,我们的品牌是不是就会更多获得客户信任呢?

“互联网 +” 引发的服务与技术变革

随着李克强总理在今年全国两会上首次提出“互联网+”,关于“互联网+”的定义以及未来发展的讨论层出不穷,但基本都围绕着互联网开始改造传统产业思路。本文试图从“互联网+”对于商业模式的影响以及社会经济形态转变的角度去剖析,来解答“互联网+”的实质。

从互联网对于实体经济影响层面,笔者将它划分为三个阶段来分析:

第一阶段:笔者称此阶段为互联网信息交互阶段,从最初互联网发展到搜索引擎服务,直至信息分类展示平台的建设。它将人们的信息获取成本和沟通成本降至最低,早期的电话普及也提高了信息利用价值,后续诞生了互联网沟通工具,更加完善了信息筛选渠道。

这一阶段对于实体经济而言,需求得到了快速响应,隐性需求快速爆发;企业迅速形成规模化,常规需求产品种类迅速增多,且实现了产品标准化。

第二阶段:笔者称此阶段为互联网商品交易阶段,通过互联网降低交易成本和市场成本,B2B 和 B2C 网站快速发展,第三方支付和信用卡结算系统等交易工具蓬勃发展,几乎成为人人必备的应用服务。基于交易服务建立起了初步的个人信用体系,同时个人创业成本也降到了非常低水平。

这一阶段对于实体经济而言,需求被快速满足,产品迭代速度飞快,企业管理信息化建设成为必须。由于用户更多地从互联网获得商品和其评价信息,互联网营销层出不穷,甚至渗透到了互联网应用的所有领域。

第三阶段:笔者称此阶段为互联网服务(技术)交易阶段,通过互联网实现服务的标

准化和分工精细化;和商品交易不同之处在于系统化工程的复杂性,虽然也夹杂了专业化的商品交易,但是最终体现价值的核心在于服务的专业化和标准化,以可衡量的标准去评估服务的优劣,使用效果是服务验收的依据,甚至对于用户的需求来说服务的完成并非由一家实现,服务商之间的协作化生产成为常态。

此阶段对于实体经济而言,潜在需求大量被激发出来,人们不仅要满足生活的基本需求,提高生活质量成为需求的主体,因此个性化需求成为市场的推动力,并且以服务来推动技术进步成为各行各业的发展方向。

近期,市场上盛行 O2O(线下到线上)的创业,很多行业都开始尝试建立这样的平台,且大多以服务作为导入,应该说是验证了笔者五年前创业时的设想。但是这些 O2O 项目能否最终实现价值,关键还是对于服务评价标准的建立,以及服务机制的合理化(线下到线上的逐步增加,而不是一步到位)。

当然,笔者认为不但需要建立评价标准,随着互联网服务交易的不断发展,小型创业服务商在发展过程中为了能够提供整体的服务,需要借助金融手段提高自己的现金流;服务需求者对于大额且长期的投资也需要金融杠杆。现阶段互联网金融已经逐步走向成熟,正好符合服务交易的需求,垂直领域“互联网交易平台+金融服务”对接将成为“互联网+”发展的大趋势。

相信随着“互联网+”的不断演变,它给我们所带来的不仅是更加自由化的市场,也将成为创业、创新和技术变革的推动者。(资市)

淮安红日公司 践行“三严三实”推进作风建设

日前,江苏淮安(涟水)红日交通运输投资发展总公司举办“三严三实”专题教育讲座,全体党员干部和职工代表观看了《作风建设永远在路上》警示教育片,公司领导结合政风、行风、作风建设,着重提出以“三严三实”主题教育为主线,推进各项工作创先争优,实现上半年“双过半”,完成全年总任务。

一是强化风清气正。以完善教育管理制度为前提,结合“三治三促”的各项要求,保证权力在阳光下运行,工作在制度中运行,行风在铁律中运行,从而进一步筑牢“三严三实”的根基,推进各项工作顺利开展。二是

强化作风建设。在系统内开展集中学习活动,深刻领会“三严三实”的内涵,做到入心入脑,把各项工作做好。提高工作标杆,提高服务质量,提高顾客的满意度。三是强化知行合一。班子成员履职尽责,公道正派,诚实守信,实践于行。广大职工意气风发,争创一流,在最近的高、中考中,组织“爱心车队”,免费接送考生。6 月 12 日有 200 多人参与无偿献血,向社会奉献爱心。在 6 月份“安全生产月”活动中,人人讲安全,处处抓安全,事事保安全,促进了公司各项工作的良性运转。(武永娥 张建成)