

惠风和畅 心悅人生

——深度体验全新和悦



在2014年度中国汽车拉力锦标赛(CRC)上,有这么一支队伍所向披靡、六战六捷。在上海大众POLO、一汽大众捷达、斯柯达晶锐、福特嘉年华、丰田雅力士等诸多合资品牌汽车车队中脱颖而出,豪取S2组年度车队冠军,它便是江淮和悦A30车队。自看到这条新闻的那一刻起,江淮和悦系列车型便添加到我的重点关注列表当中。

近日,在“冠军江淮,荣誉共享”全新和悦山东媒体试驾会上,我终于迎来了与江淮汽车近距离接触的机会。此次试驾的车型可谓阵容齐整,除了智静双全的全新和悦、CRC冠军车型和悦A30,还有今年在小型SUV市场的销量领头羊——瑞风

S3。经过一番试驾讲解后,我终于见到了我的试驾车——一辆象牙白的1.5L手动挡全新和悦。

初次见到全新和悦,第一感觉便是舒适,通俗一点来讲便是“对上眼儿”了。它的外观设计来自江淮意大利研发中心最新的设计理念,前脸的宝瓶口设计寓意着吉祥富贵,符合中国人的审美;车身也并没有太多的线条,寥寥几笔勾勒出一个让人心里倍感踏实的外观。在简单的“相面”后,我迫不及待的坐进去。打火、踩离合、挂挡、起步,一气呵成。

从试驾的起点济南匡山汽车大世界,到与泰山有“姊妹山”之称的徂徕山,全程80多公里,我总结出来的试驾感受便是“四顺”。第一,顺眼。如果说看它第一眼是舒适的话,那通过驾驭它前行了80多公里后,心里的感觉便是怎么看它都顺眼。虽然车的价位不高,但内饰却看不出丝毫的廉价感,双炮筒式的仪表盘、三辐式方向盘、木纹装饰板都深得我的喜爱。第二,顺手。一般来说,驾驶之前从来没接触过的车时,往往会

出现手生的的状况。而全新和悦则是一款让人“上手”很快的车,适中的离合回力及结合点、灵敏的油门响应,让全新和悦起步平顺,行驶平稳。第三,顺耳。对于十万以内的乘用车,无论是自主品牌还是合资品牌,隔音差一直是消费者吐槽的对象。然而,全新和悦则给了我惊喜,在怠速状态下2014款和悦的车内噪音很小,在高转速下发动机发出的声音则足以让人感到振奋,但丝毫不会感到厌烦。全新和悦有如此优异的隔音效果,还要归功于厂商对与NVH性能相关的5项升级。第四,顺理成章。作为江淮家轿领域的明星产品,和悦自2008年上市以来,累计销量迅速突破20万辆,成为自主品牌A+级轿车的价值典范。通过此次试驾,在体会到江淮和悦如此多的优点以后,回过头来想想,它能大卖的确是顺理成章。

傍晚,我驾着它去看夕阳,慢悠悠地行驶在徂徕山间。这次活动与其说我试驾和悦,不如说和悦带我去放松心情,在嘈杂的城市呆久了,唯有山间的风才能吹平紧绷的心。此时,一人,一车,足矣。

高圆圆全新广告片来袭 化身糖果掌门吃出好身材

1月19日,高圆圆与国内知名糖果企业徐福记合作的全新广告短片与观众见面,女神化身甜蜜糖果女孩,浓情蜜意送上新年祝福。

据悉,高圆圆已与徐福记品牌正式签约,成为其全新代言人,并为其新年糖和新产品浓99奶糖拍摄广告短片。对于这份甜蜜的掌门职位,高圆圆称自己并没想到能从一个普通的消费者变成产品代言人,“徐福记是大众非常喜欢的糖点,也给大家带去甜美的滋味,及时时刻刻的欢乐,我觉得这是一种诚挚的对于天真和甜美的追求。”高圆圆在代言品牌方面十分谨慎,此次与徐福记合作,也是因为“自己常吃徐福记的糖果等小零食”,信赖经典品牌。

爱吃零食的女神又是如何保持好身材呢?高圆圆的回答是:“适当地吃零食有助于心情的愉悦,保持好状态少不了好心情”,并透露,自己平时能不化妆时就不化妆,常做面膜,也会注意生活习惯,比如注意作息、多喝水,做做简单的小运动。



徐福记糖果形象代言人:高圆圆

浙商银行成功实现B2B电子商务一站式服务

近日,浙商银行B2B电子商务业务发展捷报频传。截至2014年底,该行合作B2B电商平台近30家,对接大型专业市场10余家,注册会员超5000户,合同交易金额近90亿元,实际支付近40亿元,实现了B2B电子商务的一站式服务。并相继获颁“最佳互联网金融产品奖”、“电子银行最佳创新奖”、“最佳互联网金融平台奖”等多项大奖。

该行是于去年3月份正式推出B2B电子商务金融综合服务平台的。推出近一年来,该行实施分步骤推进策略,首先是发挥银行完备的支付结算体系、健全的产品功能与线上服务能力,以及在结算金额

大、时效性强、安全性高的B2B市场所具有的比较优势,建设并持续完善以B2B为核心的金融服务平台;其次是发展B2B电子商务平台级合作伙伴,并逐步从对接平台合作到自行建立平台运作;最后将推进B2B电子商务金融综合服务从支付结算类向产资类业务和在线供应链业务方向发展。

在推进业务平台建设的过程中,该行形成了一系列互联网金融创新重要成果:一是建成了购销e网平台,为客户提供信息展示、交易撮合、订单管理等综合型信息服务,并进一步提供商圈服务、双向或远期信息发布、交易速配等特色服务;二是建成了购销通平台,集成客户及交易证书

认证、在线合同签订、资金监管、定金自助托管以及票据池等创新服务,为客户提供以金融服务为核心的B2B电子商务最新服务方案;三是建成了专业市场平台,面向专业批发市场主办方、具有明显区域特色经济的行业协会或组织者,提供线上专业市场服务,帮助传统市场向O2O转型发展,实现“电商换市”。

通过有效的创新集成,浙商银行已成功将开放的电商获客平台、智能化的资金管理方案、专业化的金融配套服务融为一体,实现了B2B电子商务一站式服务,推进了商流、物流、资金流及信息流的有机统一。

倡导冬虫夏草道地文化 推动行业走向规范

首届中国冬虫夏草文化论坛在沪举办

2014年12月16日,首届中国冬虫夏草文化论坛在沪举办。专家一致认为,道地是冬虫夏草养生文化的灵魂,道地冬虫夏草是冬虫夏草产业链的源头,不仅关乎冬虫夏草企业和行业的生存和发展,也关乎消费者的健康,守护道地是行业各方义不容辞的责任。

道地是冬虫夏草文化的根

冬虫夏草有明确医书记载的药用历史,已有1300多年,作为一种传承千年的养生圣品,道地是其养生文化的根本。

国医大师金世元称,历代医书对冬虫夏草提高免疫力的功效都有所记载,如清代药学名著《药性考》说:“冬虫夏草味甘、性温,秘精益气,专补命门”。

现代科学研究表明,道地与非道地的冬虫夏草存在性能与功效上的差异,在提高机体免疫力、增强耐力以及抗氧化方面,青海冬虫夏草有竞争性的优势,尤其是在对抗大树佐剂型炎症与抗疲劳方面效果最佳。

业内共倡

守护冬虫夏草道地文化

虽然道地是冬虫夏草养生文化的灵魂,但冬虫夏草的道地文化没有广为人知。与会专家表示,不重视冬虫夏草道地文化,最终不仅会损害行业秩序,更会损害广大消费者的利益。此次论坛,就是各方共同倡导正确的冬虫夏草文化。

三江源创始人扎西才吉表示,受利益驱

动,有的从业者以虫草来冒充冬虫夏草,有的以非道地冬虫夏草冒充道地的。这些行为,混淆了消费者对冬虫夏草道地文化的认知,也伤害了行业。

鉴于道地文化亟待传播,与会嘉宾共同发出守护冬虫夏草道地文化的倡议。金世元呼吁,没有道地冬虫夏草,就没有冬虫夏草养生文化。濮传文点评道,推动冬虫夏草行业道地文化,事关行业健康良性发展。

有评论称,此次论坛,从中国最权威的中医药媒体中国中医药报、中国冬虫夏草资源大省青海的政府领导、行业意见领袖到专家学者以及行业中的优秀从业者都凝聚起来,集多方力量普及冬虫夏草道地文化,对规范冬虫夏草行业有重要意义。

济南伊美尔年度盛典启幕

近日,由济南伊美尔整形美容医院举办的“臻美星尚·伊路有你济南伊美尔年度盛典”在万达凯悦酒店盛大启幕,泉城各界名流、名媛共聚一堂。著名主持人于佳、徐子淳和济南名嘴加盟助阵,更有香港巨星张卫健倾情献唱。

美女主播于淳,一直是诸多男性心目中的性感女神,她表示:济南伊美尔美尚盛典在为泉城女性带来美的同时,也将医疗美容幻化成一种时尚潮流,引领广大的女性朋友塑造更加完美的自己。

凭借领先的战略理念和强大的品牌感召力,伊美尔不断吸引大批国内外顶尖整形专家加盟,打造了亚洲顶级的整形医师团队。包括我国医疗整形美容第一代大师周刚教授、庄洪兴教授,国内医疗美容中坚力量魏邦敏教授、张庆义主任以及范荣杰医生等业界知名医师。2014年,济南伊美尔更斥巨资引进王者之心、热玛吉、白瓷娃娃等广受追捧的光电美肤设备,成为济南最大的光电美肤基地,帮助求美者塑造更精益求精的美。

伊美尔负责人表示:济南伊美尔将一如既往地以塑造美为动力,让伊美尔成为一个发现美、创造美、传递美的平台,用技术实力为无数爱美女性实现蝶变梦想。



龙集山自然风景区

龙集山自然风景区,位于济南市历城区西营镇南,景区占地面积16000亩,将打造成以“禅修佛教文化、休闲度假、生态花海观赏、无公害水果采摘”为核心,形成一个集旅游观光、休闲度假、无公害种植、山谷梯田式生态花海为一体,公园、花园、菜园、果园、庄园“五园”一体的综合型风景区。景区距济南市区26公里,植被覆盖率97%以上,每立方米空气中含负氧离子是市区的200倍,是济南市的“天然氧吧”。龙集山有隋末唐初始建的玉泉寺及明代塔林,有千年的五角枫和美丽的玉泉(济南七十二名泉之一),还有山谷梯田式薰衣草基地,超大型花海,一望无际。如果要,请深爱,给浪漫的你一个浪漫的理由;龙集山还是山东省内采摘水果种类最全的景区,也是唯一免费采摘,免费品尝,吃不了的您可以免费带走的景区。

来龙集山您可以感受“紫色薰衣草的浪漫”;来龙集山您可以净化心灵,感受“禅修文化”;来龙集山您可以品尝“土家特产,特色餐饮”;来龙集山您可以体验当“农场主”的乐趣;来龙集山您还可以享受“天然采摘”的乐趣。

地址:济南市历城区西营镇阁老村 电话:0531-88751888 82666801 网址:www.longjishan.cn 微信号:5号山庄一大美龙集山

招贤纳士·诚聘英才

山东大正建筑项目管理有限公司

一、业务副总1名

二、业务经理2-3名

电话:0531-82666802

山东龙集山生态农业观光有限公司

营销经理2-3名

地址:济南市历下区历山路173号

历山名郡C座309室

电话:0531-82666801