

菜博会3天迎客42.9万人

4月20日开幕以来已接纳游客122万人

本报5月3日讯(记者 邢振宇)“五一”小长假的好天气让“压抑”的市民纷纷出游,寿光菜博会成为省内游客来潍坊旅游的必选之地。3日,记者从寿光市委获悉,小长假3天菜博会共接纳游客42.9万人。私家车都排到了距会场3公里的地方,开车跑完这3公里得30多分钟。

1日,在寿光国际会展中心,记者亲身体会了一次菜博会的火爆,每个展厅外都排起了“长龙”。记者注意到,在距离会场3公里的羊田路,两边都停满了来自周边城市的私家车,来往的车辆更是开始了“爬”行,3公里的路竟跑了半个多小时。记者粗略数了一下前往菜博会的车辆,90%以上都是来

自济南、东营、淄博、滨州等地,还有一些来自北京、天津等省外的车辆。菜博会组委会有关负责人介绍,“五一”期间,前来菜博会的车辆明显增多,菜博会周边可容纳5000辆车的停车场全部“满员”,通往菜博会的几条主干道两边全部增设了临时停车位。

8号厅入口处统计人数

的工作人员告诉记者,短短两分钟时间内,竟有300人涌入展厅。为了方便游客参观,8号厅西南角的出口被临时设为检票入口。

据统计,“五一”小长假三天,菜博会接待游人42.9万人,展厅、展位交易火爆。从4月20日开幕到5月3日下午4点,菜博会共接纳游客122万人。

信息速递

三联家电

双店引爆“五一”

本报5月3日讯 “五一”期间三联家电精心筹划,超前行动,强势出击,再创销售佳绩,3天累计实现销售收入5000余万元,市场占有率大幅提高,再现行业龙头的风采。

300多家供应商一致支持三联家电“五一”巨惠行动,投入的促销资源高达1000多万。一位不愿意透露姓名的厂方代表说,三联家电就像一个巨大的吸金机,投入多,产出多。仅4月30日夜场,7小时折扣夜卖场销售高达800多万,平均1分钟进账2万元。

据三联家电相关负责人介绍,本次黄金周三联所售商品价格一降到底,全场4折起,比返现金卡更实惠、更划算。为了回报广大顾客对三联的厚爱,4月30日夜场,三联以10元/台的价格将50台液晶答谢当晚消费者。

5月1日-3日,三联家电东风店,新华路旗舰店双店联动,遥相呼应。黄金周三天,两店吸金5000余万,市场占有率独占鳌头。(谭斌)

泰华广场

二、三楼调整升级

本报5月3日讯(记者 王琳)3日,记者从世纪泰华了解到,世纪泰华广场二、三楼华丽升级。广场调整后的品类组合将更加合理,软硬件设施也更加彰显广场的高端市场定位。十几家国际、国内一线品牌强势入驻。

世纪泰华广场二、三楼具体调整为,广场原都会绅士馆调至二楼,原都市丽人馆调至三楼,调整后的品类组合将更加合理,软硬件设施也更加彰显广场的高端市场定位。同时,法国都彭、卡尔丹顿、迪克尼等男装、卡利亚里、歌力思、声雨竹等品牌将以升级版后的全新形象,向市民展现。

另外,“五一”期间,广场2F阳光大厅“2010夏季时尚新装发布会”将打造时尚、惊艳的夏季新品秀场。



赏奇石

5月1日,2010年“中国红丝砚、观赏石精品展”在中国观赏石之乡——山东临朐举行。据了解,此次展览共荟萃100多种奇石品类,275块奇石精品,115块红丝砚,吸引了国内外众多名家、市民前来一睹奇石风采。被誉为“四大名砚”之首的红丝砚更是以其“形奇、质润、纹美、色艳、工巧”吸引了众多市民和摄影爱好者驻足欣赏、拍照。本次展览将持续到5月13日结束。

本报见习记者 陈阳 摄影报道

商场掀起电视促销热潮

洋品牌面板三包延至3年成亲民牌

本报5月3日讯(记者 周锦江)3日,记者采访了解到,“五一”各卖场平板电视销售火爆,大幅降价力度让不少洋品牌成为关注热点,而“屏保”全部延至3年也是一张有力的亲民牌。

“五一”期间,潍坊几家

主要家电卖场都掀起了促销热潮,“以旧换新”、“400元顶800元”等大力度促销,再加上3D电视这样的新电视元素的加入,都给整个“五一”期间的电视市场添了一把火。“这款电视6990元,两项优惠活动加起

来可以便宜600元”,卖场工作人员向市民推荐某外国知名品牌。

记者在采访中发现,不少市民对于平板电视的选择越来越“挑”,不少消费者属于不买则已,一买就买好的。“现在市民选择时最钟情的

价位多在5000元至8000元之间”,卖场销售人员告诉记者,以前不少外国品牌屏幕质保年限短,这在以前损失了不少客户。在今年3·15被曝光后,至4月中旬,卖场所有的外国品牌面板已经全部将质保期延至三年。

记者在采访中发现,洋品牌质保延长,再加上大幅度促销让利,对于较为高端的消费者吸引力极大。记者注意到,除了“索尼”品牌不参与活动以外,几乎所有的外国品牌都有数百元的让利空间。