



千种特产亮相中国特产网 点点鼠标惊喜不断

特色农产品是农户增收致富的重要资源,但由于信息和物流不畅等原因,很多农民苦于资源优势无法变现为经济优势。在城市,很多消费者希望吃到原汁原味的土特产,却苦于不方便、不容易买到物美价廉的土特产品。

为了实现产需有效对接,中国特产网打破时空界限,成功做到了这一点。无论是你想品尝旅游胜地的人气美食,还是远走他乡的游子想回味家乡独特的味道,甚至您身在家乡即可享受到遥远的海南国际旅游岛的本土特产都可以变为现实。4.85亿互联网用户,35.6%网购并加速增长,电子商务越来越清晰地向我们展示,它在促进产销共赢方面有多大的发展潜力。

中国特产网主要经营中国各地地方特产。紧紧围绕“特”字做题材,力求在特产业上做深、做透、做强、做大,让中国特产誉满神州,走向全球。在网站发展的新时期,中国特产网秉承以广大消费者为中心的服务型经营方针,将商机与行情相结合,为企业与企业、企业与消费者之间打造一个畅通无阻的双向交流平台。另外诸如品种繁多,特产品中不少都有中医药方面的特性,这也可以说是中国特产最伟大的结晶,其内涵非常丰富,在养生、保健、治病、防病等方面都发挥着重要的作用。养生饮食以中医独具特色的观点指导

养生;并将中国众多特产的各种营养一一呈现在你的面前。

网上购物经济实惠,物流快捷,俨然成为当今的一大潮流。比起在拥挤的商场排着长长的队伍等候结账,只要点点鼠标就能收货的网购显得更加便捷一些。自12月20日起,中国特产网“庆元旦,送特产”——百家商铺元旦特产展销会正式启动,此次展销会将有超过百家商铺参展,超过1000件特产折价销售,更有大量特产来自第18届中国杨凌农业高新技术成果展览会,第一次通过网络进行销售,机会可只有这一次,不容错过。

无论是青海的特产冬虫夏草,还是新疆特色巴旦木,抑或柴达木盆地的黑枸杞,纵观全国30多个省区,不同地区的各类特产应有尽有,保健滋补、食疗养生、五谷杂粮、邮寄特产……中国特产网在展示各类产品的同时,还具备强大的服务渠道,在这里购买特色产品,就和在自己家门前的市场购买一样方便,更无需担心质量问题。为扶持中小商户电子商务发展,中国特产网投入巨资,推出“百万扶持计划”,专为中小商户提供免费网络推广。凡在年12月31日注册中国特产网,并开设店铺,便可分享价值百万元的中国特产网广告位推荐,先到先得,机会不容错过。为您的特产店铺找一个诚信、稳定、安全的“家”,快

来注册中国特产网,还可以获得“百万元扶持计划”的免费推广机会。在活动期间内,只要免费注册为中国特产网用户,开设店铺并上传至少10件物品,则可以获得中国特产网广告推荐位,在推荐位的有效期内用户可以申请物品推荐,提交物品链接,把自己的物品推荐至中国特产网首页及其他页面推荐位置,促进您商品的销量。

中国特产网“只有你想不到的,没有你找不到的特产”,未来中国特产网将着力打造一个“最便捷、最贴心、最值得信赖的”的电子商务平台,为用户提供诚信、安全的在线网购新体验。伴随强大的广告投入,以及该网站所有员工的不懈努力,中国特产网必将成为中国最大的特产网。

中国特产网(www.6666688888.cn)目前主要有知名特产、野生特产、有机特产、绿色特产、品牌正品等几大频道。其中的野生特产主要来自中国边缘少数民族地区,如:青海、西藏、新疆、内蒙古、宁夏、云南、贵州、广西等地。如果想尝尝其他各地的特产,赶快行动吧!时间充足,去超市购买也不错,没时间了呢,趁着上班休息的时间上网购也不错!中国特产网“庆元旦,送特产”——百家商铺元旦特产展销会,点点鼠标,惊喜多多,实惠多多,把握各种机会,不要错过哦! (乐 迪)

契合用户所需 三星推动B2B商用显示器行业发展



随着液晶显示产品研发成本的不断降低,应用的不断拓展,以及各类投资、采购项目的拉动,中国的商用

显示行业已进入了发展的快车道,预计在将来几年,整个行业仍将会保持一个强劲增长的势头,对于这样一个有着具有巨大发展潜力的市场,三星电子率先抓住时机,携旗下“智翼”、“展翼”两大系列B2B商用小屏显示器,于8月正式登陆中国市场,并成为众多显示器品牌中,第一家针对国内行业细分市场,推出多款商用小屏显示器的厂商。作为商用显示领域的领军品牌,同时也是国内商用产品线最为完整、研发实力雄厚的厂商之一,三星电子始终坚持从产品到服务全方位契合用户的需求,成为其赢得市场的关键。

针对图形设计、图片处理、CG动画、影视后期编辑等专业、高端领域的用户,三星

推出的新一代广视角LED液晶显示器智翼SA850,目前已获得了包括设计、制图用户的广泛认可。

SA850采用了三星最新研发的原生8bit 16.7M色广视角PLS面板,静态对比度达到1000:1,实现100% sRGB色域空间覆盖的同时,也完美实现了覆盖印刷用的CMYK色彩空间,能够为设计师提供精确的软打样效果。

此外,SA850在色温一致性、伽马曲线优化等方面都具备了与高端IPS广视角产品抗衡的实力。2560 x 1440(27英寸)的高分辨率,进一步增强了显示的细腻于精准程度,在大尺寸、高分辨率的工作界面下,用户可以同时打开两个应用视窗,使用专业绘图软件时,能确保工作范本和调色板不会重叠,因此工作的效率也更高。

智翼家族除了定位高端旗舰的SA850外,三星还推出了中央操作平台智翼CA650,适合办公、教育、政府采购用户选择的通用显示解决方案智翼SA450、SA200系

列,所有产品除了具备卓越的显示性能,强大、便捷的应用体验外,在产品品质和节能降耗方面也更为出色,为降低用户的产品使用成本提供了双重保障。

展翼MD230三星电子款针对国内的安防监控、测绘、勘探、气象监测、证券交易等多领域,新推出的一款专业级的桌面拼接系统,相比电视墙或简易的监视器群组,它最大的优势在于它灵活多样的拼接方式、一体化拼装设计,超窄边框设计,和PVA专业广视角面板的使用。

MD230可支持自定义下三屏、六屏拼接,采用PVA广视角面板,产品无论是横向、纵向拼接,都能为用户提供高清晰画质。组成MD230拼接系统的每个显示器单元均采用了全金属外观设计,整机在长时间运行下的散热性、可靠性、稳定性更为过硬。此外,MD230横屏横向拼接时,显示器与显示器之间边框相加的宽度仅为15.2mm;竖屏横向拼接时,拼接缝仅为17.6mm。这也是迄今为止,拼接缝最窄的拼接系统。 (商 渝)

爱普生和环境发展中心签署可持续消费合作备忘录

日前,爱普生(中国)有限公司与环境保护部环境发展中心签署关于推进可持续消费的战略合作备忘录,就建立信息共享平台、加强碳足迹研究合作、推动环保标准制定、促进政府绿色采购发展和开展社会环保宣传等5项内容达成合作意向。环保部环境发展中心领导、日本驻华使馆官员、日本JICA中国事务所副所长和爱普生公司高层领导等出席签字仪式。

“爱普生与环保部环境发展中心战略合作关系的达成,是爱普生在践行《SE15中期

环境活动方针》过程中具有标志性意义的一件大事,标志着爱普生在中国节能环保的道路上又迈出了坚实的一步。爱普生将在环境发展中心的指导和支持下,持续提供环保型产品和服务,为实现全社会的可持续消费发展做出贡献。”爱普生(中国)有限公司副总经理林中庸表示。

可持续消费是指在提供服务以及相关的产品以满足人类的基本需求,提高生活质量的同时,使自然资源和有毒材料的使用量最少,使服务或产品的生命周期中所产生的废

物和污染物最少,从而不危及后代的需求。

“环保部环境发展中心与爱普生的合作来源已久,长期以来我们开展了环境标志产品标准制定以及相关领域的合作。其间,爱普生致力环保的企业理念和产品的环保特性给我们留下了深刻印象。今天,环境发展中心与爱普生达成关于推进可持续消费的战略合作备忘录,相信环境发展中心与爱普生的合作,将有助于加快推进可持续消费进程。”环保部环境发展中心领导就此次战略合作评论说。 (鲁 科)

宫博物院。

紫光液与五粮液前身“杂粮酒”的老糟坊都起始于明代,是从五粮液年产精华酿制出品。中国文化中自古即有“紫气东来,祥瑞之兆”的说法。紫色之深沉、华贵、凝重、大气,使之成为中国古来仙凡两界争相推崇的色彩——而紫光液酒集此大成,为其所用,也足见其品位不凡。它以优秀的品质、精美的包装和丰富的文化内涵,成为中国名酒家族中的上乘珍品。 (张 非)

东芝与中方签署共同研究合作项目

近日,东芝公司及东芝(中国)有限公司出席了在北京召开的第六届中日节能环保综合论坛,并与中方就如下5个“中日节能环保业务项目”签署了共同研究合作的协议:1、和中国节能环保集团公司的节能环保合作协议;2、和华电环保系统工程有限公司在华电集团旗下的发电厂,共同就燃气联

合循环发电系统应用CCS项目进行可行性研究;3、和清华大学成立能源与环境研究中心,强化与清华大学在能源与环境领域的共同研究,使合作研究范围扩大到了社会基础设施领域,开展多项新课题的研究;4、和清华大学开发面向城市轨道交通的新一代高性能电源装置系统,与清华大

奥林巴斯赞助生物物理大会 为青年学者开辟梦想空间

近日,第17届国际生物物理大会在首都国家会议中心召开,这是大会自1961年创立以来,首次选择在中国举办,堪称中国学术界与世界交往的里程碑。作为国际生物物理联合会企业会员,奥林巴斯再次成为大会赞助商,为大会带来了代表行业最先进水平的高端光学显微镜和共聚焦成像设备,并特别赞助了本届大会:OLYMPUS BEST AWARD奖项,持续关注青年科学家成长。

此次大会,奥林巴斯带来了代表行业最先进水平的高端光学显微镜和共聚焦成像设备,引起了参会科研机构 and 学者的广泛兴趣。奥林巴斯还将2010年成立的中国医疗教育培训中心(C-TEC)作为宣传的项目之一,传递企业具有前瞻性的经营理念:为国内科研机构提供力所能及的培训和教育支持,帮助提高科研工作者驾驭先进设备的能力,诞生更多学术成果。

学以及中国的企业共同研究开发具有小型化、轻量化、节能、抗噪音等高性能的新一代电源装置;5、和清华大学开发机面粉水处理项目,设立污水中的油分可以被选择性的吸收在机面粉上的水处理过程共同研究项目。

作为生命科学领域最具影响力的品牌之一,诞生于1919年的奥林巴斯,成立不久就推出了日本首台商用化显微镜“旭号”。在随后近一个世纪的发展历程中,奥林巴斯以“光学-数字技术”为核心竞争力,向生命科学领域提供精密、专业的显微镜产品,连续30年雄居中国和日本显微镜市场销售额第一位置。

(杜 威)

致远软件协助保险行业提升服务水平

近日,因中融人寿保险股份有限公司致远协同项目上线一个月以来,各流程效率显著提高,内部反馈良好,中融人寿保险股份有限公司副总经理特意发来表扬信作为褒奖。信中提到:在项目进行中,致远的职业态度和专业精神,给中融员工留下了极深的印象,希望今后双方紧密合作。

据了解,中融人寿协同“精品”项目的铸造标志着致远协同管理软件已经深入保险行业,能够为更多的保险企业提供成熟的行业解决方案,以及优质的产品和服务。

中融人寿保险股份有限公司(以下简称:中融人寿)是2010年3月18日经中国保险监督管理委员会批准成立的一家全国性人寿保险公司,总部位于北京。股东包括:吉林省信托有限责任公司、启迪控股股份有限公司、联合铜箔(惠州)有限公司、中润创合投资有限公司、北京百利威科技发展有限公司、海南爱科制药有限公司等6家企业。各家股东均资金实力雄厚,经营稳健,可为中融人寿的快速持续发展提供有力的保障。

近两年,随着企业的不断发展,分支机构增加,组织机构的扩展必定催生信息对称的需求和管理流程的变化,办

公公文统一收发、流转和管理也成为组织亟待解决的问题,中融人寿的领导者开始想到利用协同软件来解决这些问题,经过认真的市场调查和公开招标,他们选择了“协同软件第一品牌”致远软件作为其全面发展的有力工具。

项目上线一个月效果明显,目前,利用致远协同管理软件已经实现了公文流转、文档归类存储及流程审批,个逐步走向无纸化办公的高效的中融人寿正利用信息化手段快速成长。

据悉,近年通过几个典型客户的成功应用,致远协同管理软件已经深入保险行业,深受保险企业信赖。2011年5月份,致远软件签约天安保险股份有限公司,目前其财务、行政、日常报销和审批,所有管理流程均已在致远协同管理软件中实现,每天通过致远协同流转的公文有十几封,彻底实现了从集团到分公司的全组织和全员的应用。

给客户提供可靠的保障一直是保险行业所追求的,而一个有保障的企业其内部管理必定是高效而有序的,协同OA第一品牌致远软件用十年的专业和专注为保险行业保驾护航,必将助力保险企业实现创新和超越,走向下一个辉煌。(李 玉)

论道厦门,激发商业照明新视界 —— 飞利浦举办照明创意营,探寻商业空间照明发展之路

成功的照明设计在满足基本照明需求的同时,可以催化空间氛围、调节空间节奏,更可以突出空间主题。而这,也正是光——这个灵活多变、极富创造性的设计元素,最让人着迷之处。商业空间以其明晰的功利定位,在对照明设计的需求上也更有细致的要求。

日前,作为照明行业的领军者和创新者——飞利浦照明继续以“时尚·人·灯光”为主题,展开商业照明的专题研讨,在厦门这个华南地区的设计重地,集结了商业照明各个环节的参与者,为来宾从时尚品牌的角度分析照明设计的重要性、研究室内设计与照明设计之间关系、梳理当下国内照明设计的行迹脉络。

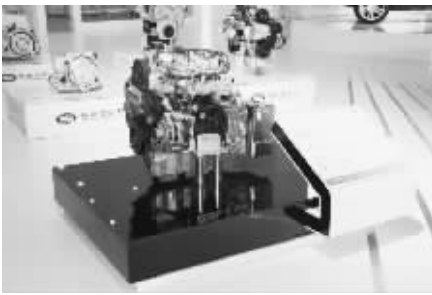
在活动时,时尚品牌业主、空间设计

欧意德成功突围乘用车节能困境

2012年1月1日起,第三阶段油耗目标值标准将正式实行,作为导入期,2012年油耗目标值被定为6.9升/百公里,届时,汽车油耗将比现在下降20%。国家再次提高环保标准,自主品牌的“节能减排”课题也又一次被打上“急”字印,新标准下,汽车企业必须采用更加节能的发动机、变速箱及动力总成产品。作为节能减排的排头兵——汽车行业,谁来担当“十二五”计划明确推出的节能减排任务?在年末的两个重头大戏——广州车展和上海法兰克福汽配展上,柴油动力再次进入公众视线。

“如果中国在实施第三阶段燃油耗限制法规时,推广使用柴油车,则整体油耗可降低30%。”欧意德动力总成营销公司总裁鹏琮琼表示。与同级别汽油车相比,装配欧意德先进柴油动力的柴油车能够减少30%的燃油消耗,降低25%的二氧化碳排放,同时提高50%的扭矩。

欧意德动力倾心打造的清洁柴油发动机,通过搭载博世最新一代电控高压



共轨直喷技术(CRDI),其喷油压力达到1600bar,远高于汽油机,因此能得到更好的燃油雾化效果。另外,在确保燃油效果的同时要提升发动机扭矩,其关键点就在于提升燃烧质量和排气效率。新一代电控高压共轨直喷技术(CRDI和可变截面涡轮增压(VGT)两项领先于国际的技术,即是保证其超高水平燃烧、排放,实现高扭矩的两大法宝。同排量的欧意德清洁柴油发动机比汽油机扭矩高出50%,同时节油30%。不少经销商表示,由于清洁柴油车良好的节油效果,使用成本大大降低,催促柴油车提早到货成为他们最迫切的需求。(王 欢)

怎样看待天价白酒

春节临近,天价白酒随处可见,数万元乃至数十万元一瓶的白酒司空见惯。五粮液、泸州老窖等纷纷提出“奢侈定制酒”概念。

不仅老牌大型酒企如此,一些新晋企业也纷纷推出自己的高价白酒,如湖北某植物酒企业,其主打营养健康等作用的产品打出2.88万元的高价。“中国酒类市场渠道运营费用是所有产业中最高的,一般可达30%至60%的水平”,资深白酒营销专家铁犁告诉记者。以茅台为例,在全国范围内共有直属专卖店和经销商1306家。出厂的茅台酒经过各个大小经销商的层层分销,价格变化之巨令人咋舌。而当前,受目前国家房价调控政策的影响,囤地炒房的人逐渐将资金投向其他回报率更快、更高的项目,如收藏品买卖和农产品期货交易等,炒酒之风愈演愈烈。在渠道和市场的双重作

用下,天价白酒的发展态势愈演愈烈。新兴高价白酒的诞生多源于概念的打造,或源于原材料的珍贵稀有。以前文提及的湖北某植物酒企业为例,其原材料全部采用野外自然生长的珍稀植物,稀缺性使得此类植物酒自然地成为天价,并且价格还呈逐年走高的趋势。这类稀缺原材料所打造的健康神话被不断追逐,虽然消费者对此类植物酒的口碑一向不错,但在食用作用上是否真正具有效果,也自然是因人而异。

从市场规律来看,不论是哪种原因造就了天价酒,企业面对不断变化的需求市场,只有做到坚守品质,不断提升自身的价值,才是企业 and 市场得到长期健康发展的根本保障。无论是天价还是低价,被消费者认同才是企业发展的长期的、最终的目标。(陈 路)