

2018年首批督查组抵达现场启动专项整治行动 力争3年内解决城市水体黑臭

据新华社北京5月7日电 (记者 高敬)生态环境部7日联合住房城乡建设部启动2018年城市黑臭水体整治环境保护专项行动。首批督查组已抵达现场,将分10个组历时15天,对广东、广西、海南、上海、江苏、安徽、湖南、湖北等8个省区市的20个城市开展督查工作。

城市黑臭水体整治专项行动是涉水的5个攻坚战“当头炮”。生态环境部有关

负责人表示,城市黑臭水体的实质是污水、垃圾直排环境问题,根子在于城市环境基础设施不合格。专项行动就是要以整治黑臭水体为抓手,倒逼城市环境基础设施建设,加快补齐短板,切实改善城市水环境。

这位负责人介绍,将连续三年开展这一专项行动,督促地方彻底解决城市建成区黑臭水体问题。根据安排,5月至6月,督查组将分三批对全国36个重点城市

部分地级城市开展现场督查,实行“拉条挂账,逐个销号”式管理;9月至10月,对问题整改情况进行巡查,提出约谈建议;10月至12月,对问题严重的城市人民政府进行约谈,对约谈后整改不力的城市,开展环境保护专项督察。

公众可通过“城市黑臭水体监管平台”、举报电话及微信公众号举报反映问题,并可通过监管平台和公众号持续监督。

据新华社天津今日电 天津市第一中级人民法院对第十八届中央政治局原委员、重庆市委原书记孙政才受贿案一审公开宣判,对被告人孙政才以受贿罪判处有期徒刑,剥夺政治权利终身,并处没收个人全部财产;对孙政才受贿所得财物及孳息予以追缴。孙政才在宣判后当庭表示,自己真诚地认罪、悔罪,接受法院的判决,不上诉,将认真接受改造。

经审理查明:2002年至2017年,被告人孙政才在担任中共北京顺义区委书记、市委常委、市委秘书长、农业部副部长、中共吉林省委副书记、中央政治局委员、重庆市委书记期间,利用职务上的便利,为有关单位和个人在工程中标、项目审批、企业经营及职务提拔调整等方面提供帮助,单独或者伙同特定关系人非法收受他人财物,共计折合人民币1.7亿余元。

天津市第一中级人民法院认为,被告人孙政才的上述行为已构成受贿罪。孙政才作为高级领导干部,本应以身作则,模范遵守法律,却漠视法律,收受受贿数额特别巨大,严重破坏了国家机关正常工作秩序,侵害了国家工作人员职务行为的廉洁性,败坏了国家工作人员声誉,应依法惩处。鉴于孙政才所犯受贿罪中,绝大部分受贿财物系特定关系人直接收受,孙政才到案后主动交代办案机关尚未掌握的部分受贿犯罪事实,如实供述全部犯罪事实,认罪悔罪,积极退赃,赃款赃物已全部追缴,具有法定、酌定从轻处罚情节,依法可从轻处罚。法庭遂作出上述判决。

第十八届中央政治局原委员、重庆市委原书记

孙政才受贿被判无期

信仰之火永不灭 赵世炎



1901年,赵世炎出生在四川西阳(今属重庆市)。父亲感受到那个时代的世态炎凉,希望儿子能够像一团火一样去照亮这个世界,故给他取名“世炎”。1915年,赵世炎考入北京高等师范学校附中,受《新青年》影响,投入新文化运动,并结识了李大钊等人。1919年,经李大钊介绍加入少年中国学会,参与主编《平民周刊》《少年》半月刊和《工读》半月刊等进步刊物,宣传反帝反封建思想。

1920年5月,赵世炎赴法国勤工俭学。1921年春,与张申府、周恩来等发起成立旅法中国共产党早期组织,成为中国共产党党员。1922年,与周恩来等发起成立旅欧中国少年共产党,任中央执委会书记,随后又任中共旅欧总支部委员和中共法国组书记。1923年,前往莫斯科东方劳动者共产主义大学学习。

1924年,赵世炎回国工作,先后任中共北京地方执委会委员长、中共北方区执委会宣传部部长兼职工运动委员会主任,协助李

大钊领导北方各省的斗争。

1926年3月,赵世炎出席在广州召开的第三次全国劳动代表大会。会后,党中央任命赵世炎担任中共江浙区委组织部部长、上海总工会党团书记,并兼任江浙区委军委书记。

赵世炎化名“施英”,到上海后就深入到工人群众中,号召社会各界群众联合起来,组成革命的统一战线,以对付帝国主义的屠杀和进攻。1927年3月21日,上海工人举行了第三次武装起义,赵世炎身先士卒。经过30多个小时的激战,起义队伍打败了军阀部队,为北伐军在江浙战场的胜利做出了重要贡献。

1927年4月,蒋介石发动反革命政变。由于叛徒出卖,1927年7月2日,赵世炎不幸被捕。他受尽严刑拷打,始终坚贞不屈。他把敌人的监狱和法庭当成讲坛,慷慨激昂地说:“志士不牺牲,革命种子已经遍布大江南北,一定会茁壮成长起来,共产党必将取得胜利。”7月19日,赵世炎英勇就义,把26岁的青春和满腔热血献给了革命事业。

英烈已逝,但信仰之火永不熄灭。

(据新华社上海5月7日电)



赵世炎像(资料照片)

新华社发

三天66亿,新零售奇迹!红星美凯龙是怎么创造的?

今年的五一,注定是属于新零售的狂欢。

红星美凯龙五一一大促——超级家装节再创销售佳绩,商户总销售实收65.65亿元,整体增长25.3%。

此次超级家装节,红星美凯龙营销升级,全面打通线上线下一体化营销,真正实现互联网家装O2O。全国22城52家APP上线商场深度融合参与线上线下一体化营销,达成销售26.15亿,占比商户总销售额39.8%,互联网新零售战略首战大捷!

APP上线商场贡献四成销售

用户装修三大痛点:一、设计;二、家装;三、装修仅仅只是各个环节的零散集合,并没有形成一个完整的产业链条。

红星美凯龙利用现有网络布局优势及品牌影响力,创造家居互联网新零售战略:以设计为入口,以家装业务为主线;整合家装上下游产业链,为消费者提供集装饰设计、硬装施工、材料销售、家具购买、软装配饰于一体的全案整装服务。全面解决用户痛点,颠覆传统装修的用户体验。



商场人气火爆



本次超级家装节,消费者在红星美凯龙充分感受新零售魅力:全国22城52家APP上线商场深度融合参与线上线下一体化营销。18城22店落地家装活动。红星美凯龙通过大牌设计免费、专业监理免费、服务承诺十年保等促销推广加上落地活动,线上传播推广+线下活动爆破,助力家装公司为商场引流。

18城22店,累计到场人数5045人,累计家装订单为554单;累计家装零售订单2828单;定向量房252套,累计量房1008套。22城52家APP上线商场达成销售26.15亿,占比39.8%。线上线下一体化营销完美收官!

高端家装就一站,引领消费升级

本次超级家装节,有一组数据非常亮眼:全国会员销售共计31.2亿元,消费人数7万人,客总价4.46万。相较于某些电商几百上千的客总价,这一数据直接秒杀。

如此之高的客总价,也暗合了红星美凯龙的品牌理念:高端家装就一站!品质和高端是红星美凯龙与众多家居流通平台和互联网家装平台的最大区别。消费升级的大背景,家装行业对品质、设计的需求日益增长。作为家居流通平台龙头,红星美凯龙将享受消费升级所带来的巨大红利。

为了给消费者提供高端的消费体验,超级家装节大促4城6店携手64家商户共同打造大牌天团标杆商户,线上传播推广、线下流量变现,持续全



宏图Brookstone快闪店入驻红星美凯龙

面推进流量深耕,实现线上线下精准流量的营销赋能!最终,商户每笔带券销售平均1.2万元,平均每商户整体销售50.5万元,商户最高大促销售349万元。

同时,红星美凯龙携手五大风云大牌品牌首度联合传播,全国TOP9机场,562块黄金广告位,18天累计影响高端用户超1100万人。

跨界整合特别创新,引领家居消费升级。红星美凯龙携手3C巨头宏图Brookstone打造家居行业快闪店,落地南京卡门子商场和上海吴中路欧丽洛雅商场,百款黑科技产品聚流吸金,升级家居销售新体验,为消费者提供高品质的生活方式。

数字营销实现全员流量深耕

流量就是一切的时代,精准引流成为各大商家必争的桥头堡。红星美凯龙流量深耕的核心目标是自己掌握流量、深度运营流量、成为流量分发平台。

此次超级家装节线上线下一体化营销,除了活动端的一系列线上线下活动交出了亮眼的成绩单之外,线上活动流量再创新高,峰值同比2017年高达3倍;同时,巧借数字营销工具实现的全员社交传播蓄客,也创造了其历史新高。

借助流量深耕模式,红星美凯龙实现了全国商场的员工、导购、设计师、异业人员的个人流量贡献数据可视和全国组队大PK,不仅打通了家居专家与家装消费者在“传播-注册-互动-到店-消费”的各个环节上的线上线下全渠道、全场景有效互动,而且充分的释放出每一位“玩家”的“蓄客能量”。全国245家商场,2.52万个导购利用社交传播实现蓄客互动247.5万人次,精准锁客4.07万人。

作为新的模式,新零售的流量深耕模式为零售行业提供了新的机会和路径,带来新的发展优势。未来红星美凯龙还将带来哪些新零售新玩法?我们拭目以待!