

苏州成立民间救援联盟

开展各种紧急专业救援 成员为各行各业志愿者

本报讯 地震救援、山地救援、抗旱救援、大型活动保障救援……一支 24 小时待命的专业民间救援联盟在苏州正式成立,今后,对在户外运动时遇险的驴友,前往施救的可能就是这支专业的民间救援队伍。

中国蓝天救援队苏州队队长“红领巾”介绍,2013 年“4·20”雅安地震起,苏州一批热心公益事业

的志愿者就开始关注在各大灾区参与爱心救助的蓝天救援队,2013 年 6 月 17 日,十余人组成的志愿者队伍首次被蓝天总队批准筹建苏州队。至今,苏州蓝天救援队在筹备期内进行了 130 多次各项技能训练,作为后方平台参与过岷县地震、天水洪灾的救援和赴菲律宾人道救援,主要担任蓝天后方平台轮值,进行灾情信息搜集及协助后

方指挥等工作。今年,他们还完成了多次山地救援和金鸡湖马拉松赛事的保障救援任务。

在救援联盟授旗仪式现场,记者了解到,苏州蓝天救援队的志愿者有 100 多人,经过严格训练拥有综合救援能力的核心队员有 30 人。志愿者来自各行各业,有私营业主、医生、护士、教师等。“红领巾”介绍说,蓝天救援队是一支纯

公益的民间组织,不接受任何商业形式的赞助,目前所有活动经费和装备都是队员内部自愿捐助。苏州蓝天救援队的正式成立,标志着即日起苏州民间首个紧急救援联盟正式成立,他们可以在苏州应急部门的调度和指导下开展城市救援、山地救援、水上救援和地震救援等专业救援。

(惠玉兰)

苏州全面叫停“滴滴打车”

成为国内首个禁用打车软件城市

本报讯 (记者 梅璎迪)苏州市客管处近日下发通知,明令禁止苏州出租车司机使用“滴滴打车”社会打车软件。

近日,苏州市的出租车企业都收到了一份来自苏州市城市客运交通管理处的《关于禁止使用“滴滴打车”等手机召车软件司机端的告知书》,要求出租车企业告知驾驶员禁止私自安装“滴滴打车”等未经客管部门允许接入的打车软件,并签订承诺书,驾驶员如被发现私自使用手机打车软件将被严肃处理,情节严重者还将解除劳动合同。

“第三方手机软件通过直接提供司机端和客户端的方式实现手机召车功能,客观上给‘黑车’、租赁车和‘克隆’出租车提供了非法经营的便利条件。”苏州市客管处出租车管理科相关负责人表示,这些打车软件提供的加价约车功能变相为司机和乘客提供议价平台,破坏了出租车运价体系,对正常运营秩序造成一定困扰。

因此,自去年 5 月起苏州市客管处已把所有准入苏州市区出租车市场的打车软件纳入了出租车电召服务行业平台。乘客使用打车软件召车时,由出租车电召服务行业平台统一处理发布,出租车司机通过车载智能终端设备承接电召业务,应答成功后,再跟乘客进一步通话确定。目前该平台已实现“无线苏州”、“苏州行”、“苏州地图”、“139 出行”、“叫车宝”和“快的打车”6 家手机召车软件的接入。据统计,3 月份当地手机软件召车总业务量达 17.8 万笔,日均业务量 5700 余笔,占电召总业务量的四分之一。

“‘滴滴打车’一直没有与我们客管处接洽过,也一直没有纳入到我们的电召平台里。”这位负责人表示,出于维护出租车客运市场正常秩序的目的,苏州市客管处对所有没有纳入统一监管的软件都要“叫停”。“只要这些软件愿意接入苏州出租车电召平台,接受统一的监管,随时都可以进入苏州市场。”

江苏省交通厅厅长游庆仲此前接受采访时曾表示,打车软件作为一种新生事物,管理部门要做的不是一禁了之。对于苏州将打车软件纳入统一平台的做法,他认为既解决了其他城市在规范出租车打车软件时所面临的问题,同时出租车服务质量也有所保证。下一步将总结经验,并将苏州做法在江苏全省推广。



瑞安红领巾监测环城河

4 月 25 日,瑞安市实验小学的学生在监测校门口环城河的水质,为“治污水”贡献自己的一份力量。

李震宇 孙凇 摄影报道

本报讯 同学毕业后两年没见,初次联系就是邀请参加婚礼,甚至提供了银行账号,表示“人不到礼要到”,日前,合肥市民孙先生遇到这“难受”的事。五一将至,合肥市民纷纷反映,接连而至的婚礼和“份子钱”,让人吃不消。

感情变了味

两年前,孙先生毕业后留在合肥,而传来婚讯的同学则去了广州,双方联系中断。昨日上午,该同学突然给孙先生打来电话说要结婚了,希望孙先生参加婚礼。当孙先生表示自己不能去后,同学却会说将银行账号发过来,孙先生可将“礼金”汇到账号上。“感觉很不舒服,感情变了味。”孙先生说,还

男子无法参加老同学婚礼 对方发来银行账号收礼金

是第一次碰到直接要红包的情况。

尽管孙先生的遭遇是个例,但不能否认的是,五一将至,很多合肥市民都为接二连三的婚礼和“份子钱”发愁。市民胡女士表示,仅五一当天,她就有三个朋友结婚,“只能去一个,但另两个也托人带礼金去了。”对于礼金这个让市民头疼的问题,市民冯先生说:“你给别人送,别人下次还要还,来来回回的。

一点意义都没有。”

祝福最重要

送礼很头痛,但现在一些年轻人已悄然改变了送礼方式。毕业没多久的李女士说,她有个好朋友要结婚了,结婚前就商定好,不送红包了,“我不给她送,我结婚时,也不要她的,其实朋友的祝福才是最重要的。”不过李女士也表示,这种

“互打白条”的送红包方式,实际生活中也只能局限在关系比较好的朋友之间。有社会学家表示,婚礼中送礼金是传统习俗,原本是一种祝福的象征,但是现在性质逐渐演变,“很多人被套牢,感觉不送不行,送了也吃不消。”专家称,不能让婚礼礼金成为一种负担,要还原其最初的祝福含义。

(孙金山 李萌)

苏宁长宁、浦东第一店等 推出买套餐送40英寸合资彩电

国产三门冰箱仅售1499元 苏宁五一将低价进行到底

五一黄金周一直是家电的旺销期,网上、线下的零售商家促销方式多种多样,各家纷纷启动价格大战。今年五一,苏宁则提出要打出以门店为中心的“阵地战”,吸引线上线下客流到实体店体验。

为了打响这次的“阵地战”,苏宁的线下门店不仅推出三大吸引入气的举措,更在门店备足了海量的爆款机型,回馈沪上的消费者。在让利的同时,苏宁也将为消费者提供配套的优质服务。

苏宁为门店引流 推三大举措

为了实现给门店引流,上海苏宁在今年五一期间,推出以下三项举措:红包送礼和新品,旨在吸引顾客到店,同时也为消费者带来优惠。

第一,五一之前消费者到苏宁门店即可领取350元的一五一红包;5月1日至4日,苏宁联合了大众点评以及美团等沪上知名网站和论坛对百元购物券同步放送,增加了消费者领红包渠道。第二,针对成套购买家电的消费者,即日起至五月1

日,苏宁长宁路店、浦东第一店、浦建店等旗舰店放出1000台40英寸合资彩电,消费者套购满12888元即可获赠。第三,苏宁低调启动“苏宁手机家族计划”,目前TCL 么么哒、HTC M8、HTC D616w、美图2等明星单品已扎堆亮相门店,让利促销,价格直降将再次吸引消费者的眼球。

海量爆款大放送 畅享五一低价

除了在吸人流方面花了大成本,在消费者到店后,苏宁也在优惠让利方面做足了功课,五一期

间,购买套餐的消费者可以享受九五折返券优惠,整体的价格力度达到了7-8.5折。

五一活动期间,苏宁还推出了海量的爆款机型,如某国产品牌的三门冰箱仅售1499元,全市限量100台;如一款10L恒温的燃气热水器在五一仅售998元,在彩电方面,苏宁五一期间某款48英寸LED电视仅售2988元,打破了低价冰点。

苏宁依托实体店优势 全方位多维度贴身服务

除了海量的低价产品,针对五

一销售高峰,苏宁在售后服务、门店服务、物流配送等方面提供全方位360°的服务。

为保证五一期间客服咨询通畅,2000多名客服将全天候24小时提供专业的一站式服务。门店易购直销区,金融理财、本地生活服务、售后服务专区也设立专门人员为广大消费者解疑释惑。对于大宗购物的消费者,苏宁设立全程导购人员陪同,专享绿色通道,便捷完成整个付款流程,省心省时,为消费者带来全方位的服务响应机制,保证快捷、专业的苏宁服务落到实处。

广告