

# 入场排队半个多小时,吃饭找不到地儿,演出结束公交早没了 省会大剧院看场大戏不容易

山东省会文化艺术中心大剧院在十艺节期间开幕后,12月份和明年1月份将迎来一系列密集演出,这对于济南喜爱艺术欣赏的观众是一大好事。不过经过多日的演出,不少观众反映,大剧院周边服务设施匮乏,而且演出结束后,不少观众面临回家难的窘境。

文/片 本报记者 张榕博

### 不便一 看演出 排队等候半个多小时

“我们原本想提前一会儿到大剧院,参观一下这个新建筑,结果发现大家都在外面排着队等着进门呢。”11月2日晚6点,准备观看晚上七点半音乐剧《猫》的观众宋小姐告诉记者,当晚提前来领略大剧院的观众全都吃了“闭门羹”,直到演出开始前50分钟,大剧院大门才对外打开。在这之前,全部观众不得不在外面排队等候,宋小姐说,观众们不少都是一家前来,还有不少儿童。“当晚济南赶上雾霾天,而且非常冷,观众等候时间最短的也在外面站了半个多小时。”

同样来看《猫》的观众陈先生说,自己去过北京的国家大剧院,保利剧院,剧院基本都是开放场馆。以国家大剧院为例,场馆本身便有许多展览,大家自由进出。“但咱们的大剧院远离主城区,周围又没地方可去,如果大剧院还‘限时开放’,观众就只能冻在外面了”,陈先生建议,随着天气转冷,省会大剧院排队等候入场的状况今后能否更人性化一点。

### 不便二 想吃饭 剧院周边全是工地

剧院内有酒吧、咖啡馆,有艺术展、画展,或者展馆周围可以有饭店和连锁快餐,这是观众李小姐在省会大剧院之前对大剧院的想象。结果,去了以后她才发现,剧场距离济南西站不到2公里,周围仍是一片工地,而且剧院附近也没有任何服务、休闲设施。

“当时我们是空着肚子去的,原本打算在大剧院附近就餐,结果发现什么也没有,花钱都不可能买到。”李小姐说,周围没有任何服务设施,想要看场演出,只能提前考虑,在剧场外“解决温饱”。

记者在省会大剧院看到,剧院内部有较为宽敞的大厅和酒吧等预备设施,但还没有商家入驻。山东省文化厅办公室一位工作人员说,实际上在上海、北京等高雅艺术发展较快的城市,剧院不仅可以带动周边交通、餐饮、娱乐等服务,甚至还可以带动旅游、住宿、会展等服务,省会大剧院刚刚投入使用,在服务设施建设上还没有完全准备好,省



11月2日晚6点半,观众在剧院门外等候进场,当天夜间气温低于10摄氏度。

会大剧院在这方面提升空间还很大。

### 不便三 乘公交 演出结束公交早没了

在十艺节期间,为了方便观众到大剧院乘车,公交133路10月19日起调整线路,增加省会大剧院站,满足市民需求。但在3日,《猫》那场演出10点半左右散场后,不少乘公交看演出的观众发现,133路公交车晚上8点后就没有了,此时大家竟然没有公交车回家了。

“许多人除了大剧院都不知道东南西北,找到133路公交车站后又非常失望,只能在路边边走边看有没有空着的出租车,但基本没有出租车会跑到那里。”当天的观众宋小姐无奈地说,不少观众向经十路方向步行,希望能在那里找到公交车,幸运的是,当天有开私家车的热心车主捎了她一程。

记者了解到,进入11月,12月演出季,大剧院将陆续上演《卡门》、《芝加哥》、李云迪钢琴演出等多场音乐会,明年1月份还将有国外交响乐团演出新年音乐会,在演出表上,一天最多

时演出超过三场,其中大部分演出都是七点半左右开始的夜场,演出结束基本都得10点多。但唯一开通大剧院的133路公交车由西发车的晚班线为晚上8点。换句话说,城市公交服务距离大剧院最后一场演出存在2.5小时的公交“盲区”。

“难道没有私家车的观众就不能看演出吗?”对此,市民陈先生建议交警部门延长服务时间。省文化厅办公室一位工作人员表示,希望公交公司或槐荫区政府考虑大剧院运行后新增的“夜生活”需求,适当增加公交班车或专用班车,为市民提供便利。

# 苏宁引爆第一届O2O购物节

## 11月8日-11日苏宁门店苏宁易购双线出击

双十一来了,日前苏宁对外宣布将在11月8日到11月11日为期四天四夜时间举办“第一届O2O购物节”,这正是按照苏宁云商集团一体两翼互联网战略,加速推进O2O模式的落地实践,今年双十一,苏宁线上线下全力出击!

### 顺势而为 第一届O2O购物节“热辣出炉”

O2O通俗的解释是Online to Offline,即将线下商务的机会与互联网结合在一起,充分整合门店的体验、服务优势,以及互联网渠道、便利和大数据的优势,形成贯穿线上线下完全打通、充分协同的消费和服务闭环。

苏宁云商集团总裁曹伟告诉笔者,为了完整推进O2O模式,苏宁已经进行了至少为期一年的充分准备,连续突破“四大壁垒”:第一,突破“组织壁垒”,打造线上线下协同的团队,突破“组织壁垒”;第二,突破“价格壁垒”,线上线下同价,突破“价格壁垒”;第三,突破“线上”,上线9.0版本开放平台“苏宁云会”,突破“商品壁垒”;第四,突破“实施门

槛”,突破“实施门槛”,推出1.0版本的互联网门店,并持续优化统一的物流、售后、客服等服务体系,突破“体验壁垒”。

打破这四大壁垒后,苏宁实现了在商品、价格、服务、体验、数据、支付、交互实现了全渠道的高效率融合。同时苏宁正积极布局O2O多屏入口,除了互联网技术的门店端、PC端和移动端以外,苏宁还将苏宁无线、苏宁阅读、苏宁云盘、苏宁云同步等苏宁云应用深度植入到每年销售数上亿台的PC、平板电脑、智能手机和智能电视当中,同时在视频、游戏、音乐、电子书等内置载体中植入苏宁经营的商品和服务。

在上述一系列铺垫下,苏宁率先建立了O2O模式的标准,并顺势推出了第一届O2O购物节,据了解,苏宁第一届O2O购物节具有五大特征:1、商品统一;2、价格统一;3、促

销统一;4、支付统一;5、服务统一。  
**全新玩法 引领O2O无界购物新模式**

作为以O2O为主的购物节,苏宁在本地为期四天四夜的大促中引入了诸多O2O元素。苏宁第一届O2O购物节带给消费者最直观的就是O2O无界购物的消费模式,主要体现在五大方面:

首先,苏宁将实现线上线下商品的任意购买。苏宁将会以消费者的购物体验为导向,全面建设互联网化的门店,将展示体验、物流配送、休闲娱乐、生活服务融为一体,如金信开免费WiFi,实行全商品的电子价签,布设多媒体电子货架等,同时通过二维码关联出群、移动支付普及、苏宁易购自购区等手段,将苏宁易购真正搬到门店,让消费者一站式购齐。

其次,苏宁将实现线上线下活动的全面同步。通过促销方式的精准和系统的开发,苏宁将实现促销活动的全面同步,活动力度保持一致,线上线下各类返券均可以通用,不受限制。

第三,苏宁将首次开创OVO互动视频购物模式。本次O2O购物节,苏宁将在南京设立以PPTV客户端为主阵地的多屏互动团购直播区,通过互联网同步视频直播,邀请厂商嘉宾坐镇并进行互动,数据全线上,线上线下顾客的实时参与数量给予台阶式的让利回馈。

第四,苏宁将推出移动端的电子会员卡。近期苏宁通过推出电子会员卡实现了会员数据的共享,将线上线下会员卡的积分、返券等会员权益进行了融合,实现一卡多用,需

底实现了“一卡在手,万事线上线下会员权益”的功能,同时让会员融入同一个圈子进行交流互动。

第五,苏宁将推出门店直送福利的活动。O2O购物节正值网络消费旺季,电商的订单量带来的配送压力的几何级放大,很多传统电商的送货周期甚至要半个月以上。苏宁依托线下1600多家门店资源,在O2O购物节期间还专门推出了直送返5元的现金抵扣券的奖励。

### 血拼低价 四天四夜冲击百亿销售

这次双十一为期四天的O2O购物节,无论是从投入的资源力度、参与的品牌和商户数量、服务保障的力度等等均是年内规模最大的。据了解,苏宁将再次祭出“超级0元购”的大杀器,双线同步推出“买多少返多少全场通用券”。此外,从10月21日开始,一直到11月7

日,苏宁在线上线下就开始同步发送10元、30元、50元、100元不等的“云券”。

另外,济南苏宁旗舰店是第一届O2O购物节,推出赠1000返100双线现金抵扣券,买购赠送购物卡以及0元抽海南游、东风风帆山地车的活动;同时结合苏宁易购双十一活动,推出一批惊喜机型,例如,一款60英寸的合资品牌电视,现价是7499元,活动期间将跌破6000元;一款欧派大牌800升的对开门冰箱,现价7499元,活动期间将跌破6000元;一款8公斤的合资品牌滚筒洗衣机,现价6699元,活动期间不到4800元;在非电器品类上,图书品类整体上架商品已达88万种,备货2000万册畅销书籍,最低低至折销售;再譬如此次金品确保金渠道最低价,大量知名再装品牌5折销售,纸质杂志优惠仅0.6元一片。

据了解,此次O2O购物节预期实现100亿的销售额,将成为加速中国零售业O2O模式全面普及,引领消费潮流全面升级的标志性事件。

云商快讯

### 创新驱动未来 OVO互动视频购物苏宁上演

随着O2O购物优势超越网购成为时下热门话题,已没有人怀疑线上线下融合的O2O模式发展前景了。苏宁作为O2O零售模式的引领者也是国内唯一一家实现双线融合的企业,近日更是在其第一届O2O购物节发布会上宣布将联合PPTV首次开创OVO(online video offline)互动视频购物模式,OVO是苏宁独创的一个术语,是以视频为媒介,将线上线下渠道联动的创新购物形式。OVO的推出,让人们期待即将到来的首届O2O购物节充满更多期待。

从11月8日至11月11日,每天下午16:00-17:00,晚间19:00-21:00两个小时苏宁将联合PPTV进行OVO互动视频购物。在两个小时中将每半小时推出一款惊喜商品,每天共推出八款惊喜商品。在看过商品详情、功能、特色等介绍后,消费者可以通过在线页面、门店终端团购区、移动端页面以及电视购买等多种参与形式购买相应商品。届时,苏宁将依据团购数量以阶梯价格进行销售。