China unicom中国联通
看电视 选联通
热烈祝贺山东联通建成全国联通第一个全光网络省
●高清 ●互动 ●近140路直播频道/点播/回放 ●海量大片

男子拦停城际公交找茬

砸碎公交车车窗，因损毁公司财物被行政拘留5日

本报2110110消息(记者　庄子帆　通讯员　秦明　闫敏)　11日，一辆行驶中的城际公交车，被一骑摩托车的男子拦停。该男子不仅辱骂驾驶员阻止公交车行驶，甚至还砸碎了车玻璃。接警后，常青路派出所迅速出警，依法对这名找茬男子行政拘留5天。28日，为表示感谢，济宁城际公交客运有限公司工作人员给派出所送来锦旗。

11日上午，这辆城际公交车在离终点站还有一站时，前方冷不丁的出现了一名骑着摩托车的男子，男子将摩托车停稳并横在公交车前方，阻止车辆行驶。

这一幕都被公交车前方安装的摄像头拍摄下来。通过监控录像，记者看到男子下车后，从车座下面拿出一个类似车锁的物品，一边辱骂驾驶员，一边要求下车。该男子看驾驶员不下车，绕到公交车驾驶员一侧，将左侧窗玻璃击碎。

顿时，玻璃片飞溅到驾驶员的身上，虽然本能的抬起胳膊阻挡，但锋利的玻璃片还是将驾驶员的脸部划伤。济宁城际公交客运有限公司安全科科长张德洋说，驾驶员也是莫名其妙，不知道发生了什么情况，为保证车上乘客的安全，始终没有开车门，并报了警。此时，砸车男子依然不依不饶，指着驾驶员骂，而且还叫来几个人手。

接警后，常青路派出所民警察迅速赶到现场。“现场男子情绪比较激动，声称城际公交车刮蹭了他的车，致使坐在摩托车上的妻子、孩子摔倒，然后才驱车追赶。”民警说，经对摩托车及公交车车体查看，并没发现刮痕。

涉事男子周某称，当时他在古槐路由南向北行驶，公交车并没刮蹭到他的车，是两车相汇时，他被晃了一下，气愤的他随即驱车拦停并砸了车。最终，周某因故意损毁公司财物处以行政拘留5日，并赔偿城际公交车更换玻璃的费用。

私自扩大尺寸 一广告牌被整改

本报2110110消息(记者　公素云　通讯员　唐丽)　28日，位于金宇路与建设路路口东南角的两处楼顶广告已整改完毕。该广告牌在制作过工程中因私自修改尺寸，超出审批长度近5米，济宁市城市管理局责令违规单位进行整改。

济宁市城市管理局规划支队一大队执法人员在对广告牌建设现场督导检查时，发现金宇路与建设路路口东南角的两处楼顶广告存在的“猫腻”。通过测量实际尺寸，2块正在安装的广告牌高为4米，总长度为54.9米。该广告牌虽办理了审批手续，但审批时的尺寸为高4米，长50米。在广告牌安装中，责任单位私自扩大了尺寸，比审批长度超出了近5米。发现该违法行为后，执法队员向所属单位进行法律政策宣传并发放了限期整改通知书，责令违规单位限期整改。经过执法队员说服教育，当事人予以配合并已整改到位。

模拟开庭

26日至27日，任城区人民法院联合区关工委、司法局、教体局等单位共同举办了“全区中学生模拟法庭大赛”，170余名中学生参加了比赛。比赛中，由学生担任审判长、审判员、书记员、公诉人、证人等角色，完成了一个个案件的刑事审判程序。

通讯员　王凤春　唐秀利　袁鹏　摄

飞凡圣诞狂欢夜 200+购物中心

客流 2400 万　摇一摇破亿

12月24日，“飞凡商业联盟　全国百城200+购物中心　圣诞狂欢夜”主题活动接踵连连。平安夜当天，参与活动的全国100座城市200余家购物中心人潮涌动，人们纷纷举着手机用飞凡APP抢红包、摇大奖，热闹非凡。当天，飞凡商业联盟200余家购物中心客流量达2400万，营业额相比平时大幅度提升。除吸引消费者的热情参与，飞凡APP平安夜当日下载量达到100万，一举登上平果应用商店当日下载排名首位，截至目前，飞凡APP下载量已突破720万。另外，平安夜当天，飞凡APP订单量超过200万笔，飞凡APP人均停留时长超过1小时，飞凡APP当日总访问量达2亿，Beacon摇一摇突破1亿次。

这是飞凡首次联合多家购物中心举办统一的营销活动，也是2015年中国购物中心领域举办的规模最大的一次主题狂欢活动，将成为未来购物中心借助互联网+开放平台转型的一次大胆尝试。

对于“逢节必火”的购物中心而言，圣诞节是不可错过的商机。这次包括北京、上海、广州、深圳、南京、长沙、西安等100余座城市的200+购物中心用“飞凡+MALL”的全新购物促销形式，吸引了当地大批消费者前往。飞凡APP上50亿红包、50万枚欧元、5000部iPhone6S手机、1万部小米手机、6万部多功能蓝牙音箱等百万份多重豪礼，以及低价秒杀闪购等活动，让消费者乐此不疲的在手机上互动。平安夜当晚飞凡商业联盟200余家购物中心内各大品牌的低价折扣也让人流连忘返，热闹非凡。

飞凡商业联盟推出的丰富的线上活动，给消费者带来了巨大的乐趣，也给购物中心锁住了客在顾客，为参与活动的购物中心带来的大批人气。“飞凡商业联盟　200+购物中心　圣诞狂欢夜”主题促销活动成绩突出，正说明了线上线下相结合的购物方式，符合当今消费者的消费习惯，同时以消费者需求为中心，增加互动式的消费交流，增强购物体验的营销模式也是购物中心转型的正确选择。

随着飞凡APP的不断升级，更多智慧功能、优惠活动层出不穷，消费者的体验感会逐步提升，“逛街就用飞凡APP”或许在不久之后就会成为人们逛街时的一句“口头禅”。与此同时，飞凡开放平台对于购物中心和品牌商的价值也在逐步提升，随着实体商业互联网转型速度不断加快，“飞凡+MALL”模式会受到越来越多购物中心和品牌商户的认可，目前已有包括北京爱琴海购物公园、立天度人集团旗下项目、一方集团旗下龙湖广场、南京水平方购物中心，以及万达集团旗下万达广场等在内的近400家购物中心已与飞凡开放平台达成战略合作。

飞凡开放平台之所以能够在短短的时间里迅速发展，一定程度上也说明了飞凡开放平台符合潮流的发展，其打造的智慧商业模式，可以满足传统商业的个性化需求，能够有效的推动实体商业模式从单一渠道向全渠道的转变，并且将更广泛地服务于国内各大购物中心和综合体，帮助实体商业从线下“长”起来，为实体企业全方位嫁接互联网，快速实现“互联网+”。