

致2020年的我

共同富裕路上，一个都不能掉队

李玉如：

全面建成小康社会，一个不能少；在共同富裕路上，一个不能掉队。2020年，不知道董口镇的父老乡亲过得怎样？他们有没有吃得穿得更好点，过得体面有尊严？

这3年，不知道“扶贫车间”发展成什么样了，“一户一案”的帮扶方案应该能收获成效了吧。

不知道所做的每一件事，所落实的每一个项目，你满意吗？董口镇的父老乡亲满意吗？相信一定会让你们满意，因为咱们老百姓的生活一定会一年更比一年好。
2017年11月9日

李玉如>>>

鄄城县董口镇党委书记、
全国脱贫攻坚创新奖获得者

从联通大数据看山东人咋过“双11”

你是“剁手党”还是“脱单族”？山东联通用大网络、大数据告诉你这个“双十一”背后的秘密

购物篇

自从2009年11月11日淘宝首次搞“五折”大促销，双十一就成了广大“剁手党”们的“购物节”。今年的双十一仍旧是一场购物的盛宴！

峰值流量：11日0时，迎来双十一首个流量高峰，主要电商平台访问量较平时增长152%，全天上线

人数超过1500万人次。双十一期间，山东联通通信网络信号一如既往地稳定，4G掉线率低于0.06%，互联网出口总带宽达到20T，淘宝、京东等主流电商平台均将服务器部署在山东联通IDC机房，为山东联通的手机和宽带用户提供了又快又稳的“剁

手”保障。

购物剁手哪家强：根据山东联通统计的电商平台访问数据，淘宝稳居第一，访问量占比51.5%，其次是京东，占比22.3%，与淘宝出自同门的天猫占据17.6%，阿里系吸引超三分之二的剁手党。另外，从支付方式，支付宝占所有支付方式的86%，果然阿里系依然是“剁手”的“罪魁祸首”。

男女比例：双十一网络访问用户女性占比61.4%，男性占比38.6%，果然“任性媳妇”们在双十一“渡劫”期间纷纷变身“千手观音”，肆意买买买。

年龄分布：25-30岁年龄占比33%，18-35岁的年轻人仍是血拼主力军。令人惊喜的是40岁以上人群也贡献了18%的力量占比，可谓“老当亦为壮，全民皆血拼！”

哪里土豪多：17地市电商访问用户数，青岛高居全省第一，占比23%，青岛土豪依然是山东的“钱包”担当！其次是济南和烟台，分别占比15%和10%。



脱单篇

这个双十一，广大山东青年也没有忘记回归本源，纷纷选择在“光棍节”来脱单！

脱单常规战略——“看看电影、吃吃饭”。

双十一当天，团购类、电影APP等访问量较平日分别提升11%和41%，吃吃饭、看看电影仍是脱单的不二法宝。

脱单攻坚战略——“看看风景，爬爬山”。

双十一，山东最热门的景区前三位：济南大明湖、青岛崂山、济南千佛山，济南热门景区前三名是大明湖、千佛山和趵突泉。趁着秋高气爽，和相恋的人、爱慕的人、暗恋的人抑或是一家人，出去看看风景爬爬山，最是惬意了！

有些人，注定单身。

双十一期间，手机视频业务仍然排名第一，相比购物等应用，视频业务丝毫没有出现下滑。看来，还是有大量的宅男宅女们选择宅在家，愿你们下一个双十一不再单身！

山东联通——大网络、大数据、大智慧

随着大数据在各个领域的应用落地，大数据价值日益凸显。也成为当今的热门话题，但面对海量数据，究竟该如何为人们的生产生活便利发挥作用？尤其是对于互联网消费行业这种新兴热门行业，如何发挥大数据的作用，推进产业互联网的发展。

联通在这里率先迈出了一步。作为拥有海量数据资源的中国联通，充分整合网络资源，开发了联通大数据平台，并在运营商中率先实行了全国的数据一点集中，挖掘大数据蕴藏的巨大价值，利用大数据为政府管理部门和商家提供决策依据。
2012年以来，中国联通陆续推

出了沃指数、征信风控、用户标签、旅游大数据、政务大数据、精准营销、数据能力开放服务、智慧足迹、沃广告九大产品线，其中旅游大数据产品已为省市旅游管理部门提供数据服务；智慧足迹产品，作为位置大数据能力，已经实现过亿的市场突破。

中国联通将持续高度重视大数据业务对内对外应用上的顶层设计，开展一系列数据安全范围内的大数据应用，打造大平台，广泛合作，共筑生态、深挖价值，为产业新旧动能转换赋予新动能。

山东联通将一如既往地深度服务我大山东，依托大网络、大数据，打造山东民生大智慧。

200兆宽带引爆线上销售

今年双十一期间，山东联通宽带线上预售订单超45000户，不仅领跑全国范围内各省联通销量，也刷新省内宽带市场成交纪录，再次证明联通宽带在山东消费者心目中的品质地位。

通过联通网厅、手机营业厅、支付宝、天猫旗舰店和京东等线上渠道，山东联通史无前例的推出了“宽带半价抢、赠送联通高清电视业务和12G手机流量”的促销活动，其中最受消费者追捧的是200兆宽带，其速度远远超出省内其他运营商，5折后的价格如同白菜价，仅相当于去年的20兆、30兆速率宽带的价格水准，真是货真价实的提速降费。

这份新纪录不仅是山东联通在行业内地位的再一次验证，也标志着联通宽带电商化销售进入了一个全新的阶段。