

本报将联合市旅游局、部分景区、旅行社举办“陋不可行”座谈会

探讨文明游,倡导品质游



本报6月3日讯(记者 李超 王鑫) 5日上午,由市旅游局与本报联合举办的“文明出游、品质旅游”座谈会将在淄川梓潼山景区召开。

自5月27日起,本报开设《陋不可行》专栏,反思公民旅游素质。本报对文明出游、品质旅游话题的连续报道,受到广泛关注。为探讨如何倡导市民文明出游,如何提倡品质出游,促进市旅游业健康发展,市旅游局与本报共同举办本次座谈会。

市旅游局主要负责人、各区县旅游局负责人、淄博市部分景区、旅行社负责人将参加此次座谈会,并深入探讨淄博市旅游业发展状况及面临的问题,旅游中不文明现象的原因、如何提高游客素质、如何提倡品质旅游等,会后将发表“文明出游、品质旅游”的倡议书。

市旅游局局长常传喜表示,文明出游不仅涉及到游客形象,如果出境旅游,更关乎国家的形象,他还希望让更多的人了解“文明出游、品质旅游”的倡议,让更多的人



▲5日,座谈会将在淄川梓潼山景区举行。

响应。“游客文明素质的养成需要一个过程,需要各方的共同努力,旅游管理部门、旅游从业者、媒体都有责任去呼吁、引导。”

淄博远洋国际旅行社总经理

杨永庆说,召开这样的座谈会是非常必要和及时的,既可以呼吁游客提高自身素质,做到文明出游,还可以呼吁旅游从业者加强自律,杜绝零负团费,倡导品质旅游。

淄川梓潼山景区负责人叶立庚告诉记者,文明出游关系到每一个人,他非常欢迎在梓潼山景区举办座谈会,这对景区来说也是一次学习和交流的机会。

●头条链接

众人支招 文明出游

5月24日晚,有网友发微博称:在埃及卢克索神庙的浮雕上,有中国游客公然涂写的“XXX,到此一游”,这让到处的中国游客无地自容,引发对公众出游素质的反思。本报自5月27日起开设《陋不可行》栏目,关注游客出游中存在的不文明现象,探讨如何提高游客文明素质,引发强烈反响。

市民纷纷致电本报反映旅游中遇到的不文明现象,表达对旅游陋习的反感。旅游管理部门以及一些旅游从业者也纷纷支招如何提高游客素质,如何做到文明出游。针对旅游陋习,市旅游局建议从严格执行法律法规。很多旅游业内人士从景区提高服务质量、导游加强引导、旅行社应尽提醒义务等方面积极为提高游客文明素质建言献策。

本报记者 李超

“火种工程”带来生命希望,6个白血病家庭报名申请救助

“7岁的女儿治病有了盼头”



本报6月3日讯(记者 樊伟宏) 由本报与山东省脐血库共同举办的“火种工程”大型公益活动于3日启动,截至发稿时,有6个白血病患者家庭打来电话报名,希望能够得到救助,本报记者已将他们的基本情况反馈给山东省脐血库,山东省脐血库工作人员会尽快根据材料,对患者进行初

步审查。3日上午,张店的孙女士拨打本报“火种工程”咨询电话称,她是淄川罗村人,在张店打工,有个7岁的女儿,2011年9月22日,女儿被确诊为急性淋巴细胞白血病,听到这个消息,孙女士一家几乎崩溃,自那时起,全家便踏上了给女儿治病的道路,目

前,全家已负债30多万元,但女儿的病依然没有治好。“看到你们做的这个公益活动,我觉得7岁的女儿治病有了盼头,所以赶紧给你们打电话报名,希望通过专家医生的鉴定,可以顺利接受脐血配型和移植,给孩子治病。”孙女士说。

3日,记者分别接到了张店的孙女士、孙先生,周村的诸葛先生、邓女士,桓台的陈先生和淄川的路先生打来电话,为其患者家属报名,记者已将他们的基本情况向山东省脐血库反馈。

还有市民打电话为朋友咨

询。张店卫固镇邢女士打来电话说,自己朋友的孩子患了白血病需要救治,她想先了解一下活动内容,在得知本次活动将为白血病等恶性血液病患者免费进行脐带血配型及使用后,邢女士表示将马上通知朋友,让其尽快报名。

本报呼吁社会各界爱心人士共同参与,对患白血病等恶性血液病的孩子进行救助,通过“火种工程”让恶性血液病患者家庭看到希望。

火种工程咨询电话:2272169或15253382815。

●相关新闻

每周救助一名 恶性血液病患者

本报6月3日讯(记者 樊伟宏) “火种工程”由齐鲁晚报《今日淄博》和山东大学齐鲁医院所属的山东省脐血库联合举办,主要是通过免费为患者配型并提供一份配型相合的脐带血等方式,对身患恶性血液病的孩子进行救助。

据相关专家介绍,脐血中含有大量干细胞,可代替骨髓进行干细胞移植,对治疗白血病、再生障碍性贫血等疾病有非常良好的效果。山东省脐血库负责人刘国军表示,脐带血是一份生命的备份。

“火种工程”主要面向淄博地区,针对家庭贫困、患有白血病等恶性血液病,经医生建议需要使用造血干细胞移植的孩子,山东省脐血库通过派专业人员对孩子的病例等相关材料进行审查通过后,免费为其寻找配型相合的脐带血供患者移植使用。

众人助力“火种” 愿帮患儿一把

本报6月3日讯(记者 樊伟宏) 由本报与山东省脐血库共同举办的“火种工程”3日启动,活动启动首日,除了有患者家属打电话报名咨询外,也有不少市民打电话表示愿对家庭困难的患者提供支持和助力,其中张店的王先生更是表示,自己愿捐献骨髓,用以治疗白血病患者。

“你们举办的这个公益活动,我觉得很好,也想通过这个平台,帮这些孩子一把,捐献骨髓是我的一个梦想,但是因为淄博没有可以捐献骨髓的医疗机构,所以一直没能实现。”王先生告诉记者。

据了解,王先生是张店人,一直热衷于参加公益活动,还是市中心血站的“献血明星”。“我每个月都会定期去血站献血,每次血站有需要的时候也会联系我,能帮助别人挺好的,希望能多做公益,帮助更多的人。”

苏宁线上线下同价 开创融合零售历史

曾几何时,店面体验、网上下单的购物行为,或将改变为网上比价、店面购物的新网购时尚。日前,苏宁宣布从6月8日起,全国所有苏宁门店、乐购仕门店销售的所有商品将与苏宁易购实现同品同价,这是全国首例大型零售商全面推行线上线下同价,将有助于打破实体零售在转型发展中与自身电商渠道的左右互搏。

苏宁云商副董事长孙为民表示,云商苏宁强调线上线下渠道在商品、服务、价格方面的融合,此次价格一致是苏宁多渠道融合的重要一步,标志着苏宁O2O模式的全

面运行。

苏宁为什么 力推线上线下同价

在美国排名前十的电商企业中,有九家是来自传统的线下零售企业,电子商务作为一种零售渠道和工具在近20年的发展中有序推进,线上线下并不存在显著的价格差异。在中国排名前十的电商企业,只有苏宁一家是来自传统线下的零售企业,在苏宁易购起步之初,是苏宁独立的线上渠道,为培育苏宁易购异军突起,甚至出现线上线下价格不同步,这

一度被人们视为苏宁在左右互搏。

经过三年的磨合,苏宁新十年发展战略更加深化具体,苏宁不仅是要打造实体店连锁和网上销售两个平台、两个网络,还要把苏宁打造成互联网零售公司。互联网的新苏宁是O2O融合的新模式,苏宁在再造网购苏宁的同时,还要用互联网技术再造实体店,向销售、展示、体验、服务综合功能升级。线上线下协同联动将进入制度化对接、常态化发展,因此苏宁店面与苏宁易购的产品融合、服务融

合和价格融合必然成为大势所趋。

苏宁线上线下同价的行业影响

苏宁云商总裁金明强调,此次同价不是一次简单的促销,而是苏宁长期的基本的经营方针,势必会对我国零售未来的发展趋势,产生深刻的影响。

第一,改变购物消费行为。目前实体零售普遍存在周末和假日促销现象,造成周中周末、平时假日,价格不等、消费不均、销售不平衡现象。线上线下同价能够真正

实现零售业日常促销的常态化,促进零售运营从价格导向的促销向顾客经营导向的服务转变,引导消费者理性消费,关注商品综合价值而非价格和促销。

第二,打破网购低价神话。苏宁线上线下同价是建立在O2O融合的基础上实现的,O2O既有线下体验和服务真实性,又和网络推广结合起来,在库存、物流和服务上资源共享,全渠道、全成本核算,加之已有的规模优势,形成苏宁O2O的成本优势。此次苏宁线上线下同价,不仅无条件与线上苏宁易购的网上价格相同,同时也参照国内

其他上规模的电商企业价格,将彻底打破网上低价的神话。

第三,推动零售行业转型。去年“8.18”期间,苏宁在北京以3C品类为突破口,试点线上线下同价,获得消费者的热情欢迎。同一地区、同一商品、同一商家,理应为消费者提供同样的价格,同样的服务。随着互联网尤其是移动互联的普及应用,网上购物随时随地,实体零售的互联网化成为现实的要求,可以不在互联网上开店,但不能不把店面互联网化,参照网购、比价竞争已成为零售发展的大趋势。