

习近平出席APEC峰会, 强调引领全球新一轮发展繁荣 践行包容性发展, 提升获得感

据新华社越南岘港11月11日电 亚太经合组织第二十五次领导人非正式会议11日在越南岘港举行。国家主席习近平出席并发表题为《携手谱写亚太合作共赢新篇章》的重要讲话, 强调亚太各方应该坚持不懈推动创新, 坚定不移扩大开放, 积极践行包容性发展, 不断丰富伙伴关系内涵, 引领全球新一轮发展繁荣。

会议开始前, 习近平同其他与会领导人依次抵达, 受到越南国家主席陈大光的热情迎接。

当地时间上午9时45分许, 会议开始。陈大光主持。本次亚太经合组织领导人非正式会议的主题是“打造全新动力, 开创共享未来”。与会各经济体领导人围绕“数字时代的创新增长、包容和可持续就业”“开创共享未来”等重点议题深入交换看法。

习近平在讲话中指出, 3年前的今天, 我们在北京共商亚太合作大计。3年来, 世界经济逐步回暖, 各方信心正在增强。我们要看到世界经济正在发生深层次重大变化。亚太各方应

该因势利导, 立足于行动, 引领全球新一轮发展繁荣。第一, 坚持不懈推动创新, 打造强劲发展动力。第二, 坚定不移扩大开放, 创造广阔发展空间。要坚定推进亚太自由贸易区建设, 在开放中实现亚太新一轮大发展。第三, 积极践行包容性发展, 让民众有更多获得感。第四, 不断丰富伙伴关系内涵, 实现互利共赢。

习近平指出, 上个月, 中共十九大成功举行, 制定了未来一个时期的基本方略和发展蓝

图。我们将坚持以人民为中心的发展思想, 更好推动人的全面发展、社会全面进步。我们将深入贯彻新发展理念, 全面深化改革, 加快建设创新型国家, 推动形成全面开放新格局, 建设现代化经济体系。相信一个发展动力更足、人民获得感更强、同世界互动更深入的, 必将为亚太和世界创造更多机遇, 作出更大贡献。

当天下午, 会议继续进行。与会各经济体领导人围绕“地区贸易、投资和互联互通的新

动力”议题进行讨论。习近平指出, 过去一个时期, 亚太经济体保持平稳较快增长, 为世界经济复苏提供了稳定动力。有两点至关重要: 一是亚太始终悉心维护开放的发展大环境, 为贸易和投资活动创造有利条件; 二是亚太果断开辟了互联互通合作新领域, 释放出增长的巨大潜能。我们要坚定合作信念, 维护自由开放的贸易和投资, 共同推进亚太自由贸易区建设, 落实互联互通蓝图, 为世界经济不断注入正能量。

“烧脑双十一”, 为何不能痛痛快快“全场五折”? 每一项优惠背后都有套路

“买东西比考试还难”“看完各种活动规则, 我焦虑了”“据说今年‘双十一’是最难的一届”……今年的“双十一”电商购物节, 与瞬时成交量一起翻番的, 是消费者对电商平台“烧脑优惠”的吐槽。

为什么不能痛痛快快来个“全场五折”? 记者采访了多位业内人士, 揭秘“烧脑优惠”背后的“电商营销逻辑”。



11月11日, 电商售后客服在打印快递单。 新华社发

优惠大多通过精密的数据模型计算

张伟(化名)曾长期在某电商平台参与项目化营销策划。所谓“项目化营销策划”就是由牵头人带一个团队, 承包式地为某一个销售节点做出全套的销售方案。内容包括: 编制促销预算、制定广告计划、锁定目标受众以及促销优惠设计。

“优惠其实是一种定价策略。”张伟说, 优惠主要体现在价格制定上。价格可能因地点不同, 有地理定价; 因对象不同, 有价格折扣和折让; 此外还会有促销定价、差别定价、产品组合定价等等。每一种定价都是为一定的目标客户设计, 因此, 可以说“每一项优惠背后都有套路”。

比如, “预付定金”是为了提前锁定客户, “满99减10”是为了让顾客凑单, “逛品牌抽奖”是为向品牌商家引流……按照张伟的经验, 这些优惠大多通过严格精密的数据模型计算, 一般在“双十一”前几个月甚至半年就做出了方案。

今年“双十一”最烧脑的是

优惠不断套叠, 让网友们惊呼“比奥数还难”。“本质上很简单, 就是平台商家拿出一个降价幅度, 电商平台设计成优惠, 这些优惠可以按品类、地域、时限进行任意划分, 划分得越细优惠叠加越多。”张伟把优惠套叠比作一张张网套在一起, “网密了才好捕鱼”。

“一律全场五折就玩不起来了”

优惠为什么要烧脑? 接受采访的线上线下销售平台从业者、商家都表示, 如果一律搞“全场五折”, “双十一”就很难玩起来了。

武汉一家女装网店店主杨丽(化名)说, 这个“双十一”主要做两件事: 降价、买流量。“剁手党”们的折扣最终来自像她这样的商家让利, 电商平台不出一分钱, 只是把商家让利包装设计成纷繁复杂的优惠活动。

这些优惠活动可以说是帮“剁手党”省钱的黄金链接, 其实是广告位和流量入口。为了获得流量, 杨丽不仅拿出多款产品参加“0元购”, 还花费了平时2-3倍的价钱购买“直通车”。依靠

竞价排名的直通车, 她的商品得以在优惠页面展示。

引流只是优惠复杂化的目的之一, “烧脑优惠”想挑战的还有消费者的耐心。华东某大型连锁超市的负责人告诉记者, “双十一”活动中, 不少家电产品被爆出先涨价再降价, 其实是在利用优惠, 区分购买群体。“有钱的人嫌优惠麻烦买了就走, 差钱的人研究利用优惠也能买到, 有钱没钱都消费了, 这才是最终目的。”这位负责人说。

“烧脑优惠”还可能是老鼠拉木锨——大头在后边。“如果消费者愿意尝试‘烧脑优惠’, 他们可能还愿意接受分期付款。”张伟说, 漫长的优惠变现之路可以嵌入“白条”“花呗”等更多产品, 利用人们的消费意愿, 挖掘他们的消费能力。

业内人士指出, 从电商平台到商家, 花尽心思设计“烧脑优惠”吸引眼球的同时, 更需要苦练内功。要按照供给侧结构性改革的要求, 调整产品结构, 注重购物体验, 加强售后服务, 培育可持续消费, 引导理性消费, 才能不断挖掘消费潜力, 做大消费市场, 推动消费升级, 带动中国经济转型。 据新华社

三岁以内托幼机构日渐增多 专业师资难寻 监管处于空白

本是为孩子不足三岁的员工提供的一项“看娃”福利, 一起虐童事件将上海携程亲子园推至舆论的风口浪尖。二孩时代谁来照管三岁以内的孩子? 记者调查发现, 济南三岁以内孩子托管市场需求很大, 托管机构日渐增多, 有待政府部门加强监管。

本报记者 徐洁

来管理, 也无政策、标准可依。

低龄托幼机构不少 无政策、标准可依

张琳(化名)与丈夫都是山东某高校老师, 每天早上要坐班车赶到长清大学城上课, 两岁零四个月的孩子看护就成了问题, 他们将孩子送到小区里一家私立小型幼儿园。这家幼儿园可以看护三岁以下的孩子, 每个月托管费3500元。张琳说, 家里老人身体不好, 让保姆一个人在家看孩子又不放心, 送进幼儿园是无奈的选择。

在位于济南东部某小区的这家小型幼儿园, 已经招收了3个小于三岁的孩子, 年龄都在两岁四个月至两岁六个月, 父母都是“80后”上班族, 有的是医生, 有的是老师, 工作比较忙。在位于济南南部的领秀城, 华润中央公园等年轻上班族聚居的小区, 家庭式的托管机构并不少见。

王先生是另一家低幼托管机构负责人, 他们招收年龄15个月以上、3岁以下的孩子, 托管时间与工作时间同步, 每月费用2200元。

“家长不用担心看管质量, 所谓虐待孩子更没必要顾虑, 我们每个教室都安有监控摄像头, 你在手机上下个APP就可以随时看到班里的实况。”王先生说。当谈及办园资格问题时, 他直言不讳地说, 公司是在工商部门注册的, 不是不想在教育部门办理办园资质, 目前只有针对3-6岁孩子的幼儿园办园资质审批, 0-3岁幼儿托管既无部门

托管大多是家庭式 行业处在自律阶段

低幼托管机构负责人王先生说, 济南0-3岁孩子的托管大多数都是家庭式的, 他们属于“连锁”, 规模算是大的, 但每处场地也只有10个孩子, 最多招收十四五名, 四个老师看管, 因为安全必须要保证, 绝对不能出事, 目前整个济南0-3岁孩子的托管还处于行业自律阶段。

“现在幼儿园办园有严格的审批标准, 需拿到教育部门办学资质, 但0-3岁托管机构办学主体都是以活动中心、培训学校等名义在工商部门登记注册, 教育部门还没有权限审批。”济南市教育部门某学前教育负责人说。

“从教育的角度, 并不鼓励父母将不满三岁的孩子送进托管机构, 三岁以前是安全感建立的关键时期, 孩子需要更多地与家人在一起。”该教育部门负责人说, 因此, 作为区级教育行政部门更鼓励幼儿园老师进入社区指导家长育儿, 而非鼓励兴办大量的社会低幼托管机构。

“我在寻找师资的过程中发现, 这类老师非常难找, 当前的学前教育师范专业培养的都是面向幼儿园的师资, 三岁以下的孩子以感知觉的发展, 以及大肌肉运动、小肌肉发育为主, 与幼儿园教育有差异。”一家小型幼儿园负责人说, 当前有些家庭式的低幼托管机构与幼儿园教育方式相同, 甚至教孩子背古诗、读数字, 这是非常不科学的。