

五一小长假不停工 小清河复航抢进度

济南段全天轮班作业,施工任务已经完成79%

文/片 记者 于泊升

跨河桥梁 有序浇筑混凝土

5月1日下午,小清河复航济南段施工现场一片忙碌景象,建设人员正在进行系杆拱桥预应力张拉工作以及悬浇梁桥正常节段浇筑工作。当日,记者联系到小清河复航工程1标段工程部长李松。他向记者介绍,小清河复航济南段涉及桥梁8座,其中系杆拱桥7座,目前4座已完成,剩余3座中的2座已完成主体混凝土施工任务。假期期间将进行系杆拱桥预应力张拉工作,以及悬浇梁桥正常节段浇筑工作。

“此外,假期施工也涉及了维护基地及公共停泊区,目前高墩码头系靠船墩已施工完成,重力式码头设计16节墙身已完成4节。”李松称,假期期间,建设者还将进行第5节墙身的施工。

中铁二十五局集团小清河复航工程1标项目经理杨志文告诉记者,小清河复航工程近日完成了付家桥混凝土浇筑作业,这是沿线第六座系杆拱桥。付家桥桥梁浇筑完成,为后续施工打下了基础。目前,济南段已完成项目施工任务的79%。“假期期间,小清河复航工程济南段项目部全体职工不停工,坚守施工一线。”杨志文说。

五一假期,济南重点项目建设不打烊。5月1日,小清河复航工程济南段的施工人员在各个点位紧张有序地进行作业,沿线多座新建桥梁主体清晰可见,目前,济南段已完成项目施工任务的79%。假期期间,小清河复航济南段的建设者在疫情防控的前提下坚守岗位,赶工期、抢进度,快速推进项目建设。



建设人员正在进行悬浇梁桥正常节段浇筑工作。

项目实施 24小时防疫值守

当日下午,现场防疫工作人员对进出场区的物料运输车都进行了详细登记,包

括进出时间、物料种类、数量、运输方式。中铁二十五局集团小清河复航工程1标项目党支部书记王自森告诉记者,材料、物资、设备进场都设置了专用过渡区域,物资及进场车辆在专用过渡区域存放消杀后方可进入施工现场。

“送货车辆进场后,车上人员不得离开驾驶室,货物、物资由施工现场内人员接收和装卸,避免外来人员与工地现场人员直接接触。”王自森说,“我们建立了员工晨检制度,落实专人进行体温测量,有发热症状者,及时处置。”

记者了解到,小清河复航项目实施了疫情防控点24小时值守措施。人员进入场区,需要测量体温,出示场所码、行程码以及48小时内核酸检测报告,进行抗原检测,并登记个人详细实名信息。

主体工程 进入收官之年

据悉,小清河复航工程起点位于济南荷花路小清河桥下200米处,终点为潍坊港西港区羊口作业区,跨越济南、滨州、淄博、东营、潍坊五市,长169.2公里,济南段全长29.34公里。

小清河复航工程是山东省重点水利工程“头号工程”和山东省内河道布局规划“一纵三横”高等级航道网中的重要“一横”,也是山东省现阶段唯一一条具备海河联运开发利用条件的航道。

杨志文告诉记者,2022年是小清河复航项目主体工程的收官之年,该工程全线竣工后,小清河干流及分洪道防洪标准由20年一遇提高到50年一遇,其中济南市区段达到100年一遇标准,将有效保护小清河两岸居民的生命财产安全。

置业顾问在样板间跳起刘畊宏毽子操

疫情让开发商转变打法,开始探索线上卖房新模式

记者 王皇

线下转线上像大海捞针 但这个“网”还得“撒”

跳操的视频发在一个刚开始运营的抖音号里,视频中的客厅是济南旅游路上的云峰原著样板间。

平常在这个样板间,置业顾问会带着看房人介绍房子的格局和装修标准,而4月的尾巴上,她们变身主角,自演自拍十几秒或几十秒的短视频,展示疫情之下这个大房子的各种居住功能。

不过,不同于其他房产视频里直接推介房子,她们的视频里没有房子价格信息,甚至没有楼盘信息。“这是我们自己摸索出来的一种拍摄方式,我们的房子主打山居豪宅,把样板间当成拍摄地,通过不同的情节来展示它的生活场景,目的都是吸引大家来看房。”视频所拍楼盘济南龙湖云峰原著的置业顾问小徐说。售楼处拍视频的尝试从4月26日开始,这一天,售楼处8位置业顾问被临时管控或封控在家,只有6个置业顾问能到岗。访客则从4月25日明显减少,她和同事们坐在一起聊天的时候就想到这样的引流方式。为了减少广告嫌疑被限流,抖音号也起了一个和楼盘无关的名字。

说干就干,6人分为3组,各自准备视频,当天下午就拿出了3个。4月27日,售楼处的置业顾问和工作人员都因临时管控无法再到岗,售楼处临时关闭。提前拍摄的3个短视频派上了用场,4月27日抖音号发出了第一条视频,4月29日发出了第二条,4月30日又发出了一条。

“感觉想个好点子比推销个房子难得多。”她拍了一个在样板间里跳绳的视频,同事则拍了个拉开窗帘,窗外就是售楼处园林小景的视频。这样的线上短视频尝试刚刚开始,到4月30日,抖音号的粉丝仅有22个,5月2日增加到了110个。跳操视频还仅有23个赞。“卖房子的目的性很强,来售楼处的人,有经验的置业顾问接待一次就能知道到底是不是真的要买,只要是真有意向,我们就想办法促成,但是到了线上,我们也不知道看视频的人有没有意向,想要找到目标客户就像在大海里捞针,但现在这个‘网’真得好好‘撒’。”

189平方米洋房客厅的地毯上,穿着黑色西装、戴着口罩、半扎着头发的女士,在《本草纲目》的背景音乐中左右抬腿,正在跳时下火爆网络的刘畊宏毽子操。客厅里的超大电视、沙发和整面墙的落地窗令人羡慕。这个刘畊宏女孩其实是济南旅游路上一个高端楼盘项目的置业顾问。置业顾问为何在样板间跳操呢?



置业顾问小徐在样板间跳刘畊宏毽子操。 视频截图

售楼处到访减少 但销售任务还在

项目营销经理李颖说,因为疫情,售楼处到访量确实少了,但销售任务还在。纯线上的直播或视频短期内的带客效果不明显,要想成交,大家就得想办法,通过电话或者微信联系之前到访的意向客户或老客户,成功率更高一些。开盘后至今,售楼处对到访的每一位客户都进行了精准的需求梳理。

“我们的很多客户是老带新,有时候一个人带一群人买,维护好老客户,只要价格合适房源合适,就有机会成交。”李颖说。

下午2点到5点半,是置业顾问们电话推销或微信沟通的时间。小徐和同事们会坐在售楼处的沙发上,给老客户或意向客户发微信。电话沟通不知道对方是否在忙,而且很容易被拒绝,小徐更喜欢通过微信联系。4月的上旬和中旬,售楼处的访客减少得不明显,她仍以线下销售为主。4月25日之后,售楼处到访人数明显下降,她开始更多地通过微信推销房子。

做好老客户维系 以朋友角度交流

购房毕竟是动辄几百万元的大事儿,买房者一趟都没到过售楼处就下单买房的概率很小。不过,小徐这段时间通过微信联系,还真卖出过一套房,而且购房者本人在国外没有来过售楼处。

这是一位2018年就曾到访过这一开发商其他项目的客户,2020年再次到访另一高端项目时,因价格不合适没有买。“我在微信上联系她,发了楼盘项目信息之后,她很感兴趣,我就通过微信视频给她介绍售楼处的房子,看了沙盘看了样板间,她之前也住在旅游路沿线,所以觉得位置合适,价格也可以接受,我们首开时,她没有看到合适的房源,加推时有了合适的房源,就定房了。”

当然,这样的运气不常有,更多的时候,发出去的微信没有回音。“微信沟通100个老客户里可能有七八个有购房意向的,这个概率并不高。”售楼处另一位置业顾问说。不过,因为疫情带来的影响刚开始显现,对项目销售的冲击暂时不太大,小徐的心态比较平和。

“一般我会先问问对方是否回到了济南,聊一聊疫情的最新情况,再问一问家里有没有备好菜,需不需要帮助。”小徐说,微信上沟通,自己更多以朋友的角度去交流,疫情之下,客户对她的关心也会表示感谢,在聊天过程中,她也会顺带问一问对方的置业想法。“买我们房子的顾客多数是第二次置业,而且平常对楼市也比较关注。尤其是今年各地推出了不少楼市利好政策,在理财和购房之间,有的人可能还会选择购房。”小徐说,虽然可能暂时没有买,但能感觉到大家对楼市很关心,也有的人在认真考虑疫情过后,换个更大一点的房子。如果客户想要卖房她也会帮忙推荐靠谱的中介,因为她知道客户只有把房子卖出去了,才

有可能考虑这个高端楼盘。

小徐说仅靠置业顾问微信中留存的新老客户是不够的,仍需要通过各种方式拓展。“线上短视频是一种,希望疫情能尽快过去,售楼处能有更多的购房者到访。”另一位置业顾问说。

流量密码难解锁 线上模式已开启

短短几天,小徐和同事们还无法解锁流量密码,但在项目营销经理李颖看来,疫情让更多的开发商去适应和转变打法,开始认真思考线上卖房的新模式。

“疫情期间,会有一些手头有钱的人看房买房,他们可能觉得这是一个时机。因为疫情之下,开发商能拿出来的优惠都会拿出来。”李颖说,疫情期间项目的不少客户是到访过后线上签约。不过,工地受疫情影响,暂时停工,部分项目拿预售许可证的时间延后了。“我们也很关注工地的疫情情况,前几天的发布会说,济南建筑工地报告的疫情基本得到控制,这是一个好消息。”

“疫情当下,不能有躺平的心态。”李颖说自己很认可这句话,目前她的经营任务还在,并没有变化,依然要全力以赴。

五一假期济南东部不少售楼处已暂时关闭。假期第一天,记者朋友圈里的置业顾问,多数都在转发项目的微信小程序或直播,假期促销也开始在线上发力,龙湖、万科、融创等五六个项目都推出了线上购房专属优惠。

更多的开发商以推出少量特价房的优惠方式来试探,放低了销售预期,有的原计划推出促销活动但考虑到五一假期正是战疫关键期,优惠暂缓推出。

“这个假期到访的人会少,大力度的优惠可能暂时不会促成现场成交。”济南一楼盘营销负责人说,疫情只是短期的,卖房和买房还得通盘考虑,从长计议,优惠促销也不能只是凑数,需要真正落到买房者手中。(文中小徐、李颖均为化名)



扫码下载齐鲁壹点
找记者 上壹点

编辑:马纯潇 组版:刘燕