

“安全教育日”学安全

东营市各中小学组织不同形式的教育活动

本报3月27日讯(记者 李沙娜) 27日,记者从东营市多所中小学了解到,为了迎接“全国中小学安全教育日”,学校都组织了不同形式的活动,教育学生注意校园安全。

27日,不少学校里响起了警报声,学校利用大课间时间组织了避震疏散演练等活动,对学生进行安全教育主题活动。“我们组织了一次应急避震疏散演练活动,结合学生实际开展了主题为‘我安全,我快乐’的安全教育活动,利用周一升旗时间,对全体学生进行了校园安全、交通安全、预防食物中毒、预防火灾、溺水等方面的安全教育。”广饶县大码头镇高杨联小的周元刚老师告诉记者,学校通过开展“全国中小学安全教育日”

活动,进一步强化了学生的安全意识,提高了学生的避险能力。

同时,记者了解到,与高杨联小一样,东营市还有不少学校通过国旗下演讲、主题班会等形式来提高学生的安全意识。东营市一中也举行了“与春天相伴,和安全同行”的安全教育活动,以进行国旗下演讲的形式,让学生从自身实际出发,落实交通安全、食品安全等。

另外,记者了解到,针对2017年东营市校园“守护舌尖安全”整治的活动,不少学校也落实整治方案,将学校食堂打造为食品消费最安全、最放心的地方,不断提高家长、师生的食品安全满意度,注意学校的食品安全问题。

东营媒体团走进双色球

见证“阳光福彩”开奖之旅

本报3月27日讯(通讯员 陈强) 3月23日,东营福彩组织黄三角早报、东营市电视台、东营日报等六家主流媒体记者奔赴北京,亲临双色球开奖现场,观看福彩双色球第2017033期的直播开奖,亲眼见证双色球的公开、公平、公正、公信。

活动当天晚上19时30分,媒体记者团首先排队通过安检,20时20分,在讲解员的陪同下参观了演播大厅,在观众席落座后,两名彩民代表走进演播厅,在公证员的监督下参与了选择开奖用球的环节,并近距离的观看和触摸了淘汰的开奖用球。媒体团的记者表示,虽然与福彩合作从事福彩宣传多年,但是亲手摸到双色球还是第一次。

20时50分,公证员当场开封摇奖用球球箱,工作人员在公证员监督下装入摇奖用球。21时15分,开奖节目正式开始,大家聚精会神的观察每一个步骤,在现场所有人员的见证下,2017033期双色球开奖号码一个一个摇出。

活动结束后,媒体团的记者们相互讨论着刚刚亲身经历直播开奖的有关话题。通过亲历开奖现场,大家都有同感:在双色球摇奖直播现场,有的是一套严谨、完整的规章制度和流程,每一个细节都很严谨。通过此



次走进双色球活动,大家全面详细的了解了双色球开奖的全过程,进一步感受到福彩的阳光、公开和透明。值得一提的是,东营福彩媒体团的一位记者,在当天开奖的福彩3D中得1注单选奖,收获了1040元的奖金。在见证阳光开奖的同时,收获了属于自己的一份幸运大奖。

新一轮“两癌”筛查启动

惠及约24万适龄妇女

本报3月27日讯(记者 吕增霞) 27日,记者从东营市卫计委了解到,两年一轮的“两癌”免费筛查启动。2017-2018年度全市城乡适龄妇女可以进行了“两癌”免费检查了,此次约惠及约24万适龄妇女。

据悉,东营市大力实施妇女健康服务促进行动,把“两癌”免费检查作为重要民生工作来抓,强化措施,扎实推进“两癌”免费检查工作,取得显著成效。

市委、市政府高度重视女性健康工作,将农村妇女宫颈癌、乳腺癌免费检查列入政府重大公共卫生项目,分别于2006年、2010年、2011年、2013年将“两癌”筛查列入政府民生实事,逐步将筛查范围由农村扩展到城镇无业居民,将筛查年龄由35-49岁扩展到35-64岁。自2015年开始,东营市实行新周期、新内容、新标准的“两癌”免费检查项目,将检查周期由三年缩短为两年;将检查标准由每人每年148元提高至218元;增加筛查内容,在宫颈癌项目中增加HPV分型检测,提高检查的预防效果。自2015年起,市、县两级投入近5000万元对2015-2016年度全市城乡适龄妇女进行了“两癌”免费检查。其中:宫颈癌免费检查199764人,HPV阳性13390人,癌前病变871人,确诊宫颈癌65例,宫颈癌检出率为32.54/10万;乳腺癌免费检查212752人,可疑患者1823人,确诊乳腺癌127人,乳腺癌检出率为59.69/10万。



近日,按照省交通厅、市交通运输局联合治超治危的工作要求,河口区交通运输局针对危化品和大型普通货运车辆进行了为期48小时的封闭检查,此次活动已于25日下午结束。

据介绍,此次集中整治行动共检查大型运输车辆56台次,暂扣非法营运车辆6台、非法营运车辆证件25套。通过为期两天的联合整治,危化品非法经营行为也明显减少,大大降低了安全隐患,并有效保护了路产路权。图为执法人员对大型运输车辆相关证照进行检查。

本报记者 张园园 通讯员 姜涛 摄影报道

安利升级卖体验 新安利超越新零售

——安利广州旗舰体验馆盛大开幕

今天(3月25日)上午,安利(中国)广州旗舰体验馆盛大开幕。这家坐落在广州珠江新城、占地5200多平方米的旗舰级体验实体,为安利营销人员及消费者提供一站式的产品、品牌、服务、社群活动体验。

自2014年安利推出体验战略以来,安利启动将其遍布全国的267家自营店铺升级改造为线下体验设施。目前已建成50余家体验馆、体验店、服务中心。广州体验馆是继上海、深圳、成都、北京之后,安利开设的第5家旗舰级体验馆。这标志着安利体验实体已覆盖全国核心城市、大部分省会城市,以及区域/省域经济中心城市,具有里程碑意义。

这些线下体验实体,与安利线上销售渠道及营销人员的人际销售体系相整合,为营销人员及消费者提供集品质生活、社会交往、个人成长、轻松创业于一体的,场景化、定制化、多元化的体验生态系统。

安利式卓越体验,不只是新零售

安利大中华区总裁颜志荣表示,现在大家都在谈新零售,很多电商企业也开始布局线下实体店,目的是实现线上线下全渠道融合,其实就是要回归零售的本质,就是给消费者提供更好的服务。

但面对滚滚而来的消费升级和体验经济大潮,只有线上线下融合是远远不够的。消费者需要的不仅仅是产品,而是融合产品和服务的个性化解决方案,甚至是生活方式、情感互动、价值观共鸣、个人成长,这些都是新零售不可能提供的。

近年来,安利众多实体体验设施相继建成和成功运营,与安利移动社交电商平台、高效的物流配送体系、营销人员社群经济以及安利整个体验生态系统相配合,为消费者提供安利式卓越体验,可以说已经突出重围,探索出一个成功的模式。

安利卓越体验支持体系 打通O2O,覆盖全接触点



剪彩嘉宾合影。

为更好地实施体验战略,安利特设了首席体验官一职。据安利大中华首席体验官陈朝龙介绍,为向消费者提供安利式卓越体验,安利排查并优化每一个与消费者的接触点,打造了一个融合线上线下的卓越体验支持体系。

第一,将原有店铺全面升级为实体体验设施。截止目前,安利已经升级改造了50余家店铺,在2017年,还将继续优化改造30家店铺,改造后,安利将建立起覆盖全国的庞大线下体验网络,包括各级各类体验馆、体验店、服务中心、办事处等等,为安利营销人员提供社群活动场地,为消费者场景化的体验。安利体验馆就是一个时尚品质生活样板间,消费者在这里可以全面深入地了解安利产品信息,亲身体验产品,掌握使用技巧;可以进行各种健康、美容测试,学习相关知识、技能;可以参加各种丰富多彩的社群活动,结识新朋友,提升生活品质。

第二,打造线上数字化平台。安利目前已经建成了覆盖PC端、移动端、社交端的数字

化矩阵,包括电商网站、电商APP、微店、微信服务号等网购系统,以及微信公众号、微博等沟通渠道。目前已邀请超过30万名经销商设立线上工作室,随时随地利用社交网络展业。未来,安利还将不断升级数字化矩阵,如对顾客的行为进行记忆与分析,智能化推荐产品,精准化满足和引导消费需求,从而为消费者提供更为流畅、便捷的线上体验。

第三,完善物流配送及售后服务。为进一步做好线上线下的整合,自2017年4月起,安利将进一步完善物流体系及家居送货服务,计划到2017年底,一、二线城市24小时即可到达,偏远地区也将缩短到3天以内。售后服务方面,安利目前已经引入智能客服机器人,为顾客提供更精准、快捷的客服查询。

打造场景化、个性化、全方位的 体验生态系统

在安利卓越体验支持体系下,安利能够为消费者带来什么样全新的感受呢?安利大

中华首席市场官余放以“安利美妈会”社群体验平台为例,介绍了“安利式体验”这一全新的“安利产品”。

“安利美妈会”由安利营销人员主办,公司提供全面支持,主要针对年轻妈妈群体,为她们育儿、健美、持家,提供全面的产品解决方案、个性化优质服务,以及学习、社交、成长、创业平台。

首先,安利营销人员通过运营“美妈会”,会结识、熟识很多年轻妈妈消费者。基于自身专业知识、服务技能和对年轻妈妈们的深入了解,安利营销人员可以为消费者提供定制化的产品,例如专门针对妈妈们产后恢复体形的体重管理产品、运动课程;例如适合她们的美容产品的体验和配套的服务,能够满足妈妈们健康、美丽方面的需求。

其次,满足妈妈们的育儿需求,“美妈会”会邀请专家,开发专门育儿的课程;会开展丰富多样的亲子活动,让孩子和妈妈共同参与;当然也会基于安利全线优质产品,推荐适合不同阶段儿童的产品解决方案。

第三,满足妈妈们的社交需求。安利营销人员依托“美妈会”,帮助新手妈妈们建立一个打通线上线下的交流社群,让她们能够缓解育儿过程中的焦虑,交流育儿技能,心得,丰富个人的生活。

第四,个人成长和发展的需求,孩子出生后,很多女性会放弃事业,回归家庭。年轻妈妈们只要自己经营一个美妈社群,就等于开创了自己的安利事业,可以实现居家创业,在兼顾家人的同时,更好地实现个人的价值。

仅仅是围绕美妈会这一个主题,安利公司到目前为止已经研发了17款社群活动套装,涵盖了育儿、亲子、烹调、美容等多方面的主题。

余放表示,在这个体验经济的时代,直销本身在体验方面的优势,能够借助新的技术、新的商业理念,焕发新的生机,让消费者更喜欢、更信赖,同时支持安利创业者轻松、高效展业。