

F 服务

牙病防治打2623752

牙齿掉了怎么办?种植牙相比其他修复方式有哪些好处?什么时候做种植牙最合适?哪些人群适合做种植牙?明日上午9:30-10:30,本报健康热线0551-2623752,将邀请安徽省立医院口腔医学中心主任医师张志宏与读者进行交流。张志宏,安徽省立医院口腔医学中心主任医师,硕士研究生导师。安徽省学术和技术带头人后备人选,安徽省康复医学会理事,安徽省医学美学学会委员,大陆首批国际口腔种植学会会员。

孙承伟 记者 胡敬东

情人节看接吻鱼“秀”恩爱

记者昨从合肥海洋世界了解到,十几对充满浪漫色彩的鱼儿——“接吻鱼”将在2月14日当天与广大游客见面。

据介绍,接吻鱼因喜“接吻”而闻名,又叫亲嘴鱼、桃花鱼,是一种热带鱼,来自东南亚的爪哇岛和婆罗洲岛。接吻鱼体色为淡浅红色,在自然条件下,体长可达30厘米左右。虽然接吻鱼接吻的时间长短不一,但次数相当频繁,时间长的甚至可达1小时之久。

徐干 记者 董艳芬

近日汇林阁、恒润花园要停电

因汇林阁小区开闭所10kV母线排绝缘化处理、更换一次触头盒及静触头工作需要。计划定于2月20日6:30-17:30对休怀变29开关线路上“汇林阁小区开闭所”停电。涉及停电范围有:汇林阁小区、恒润花园等地区用户。

合肥供电公司提醒用户届时做好停电准备。为了确保电力设备和人身安全,停电期间不要进行电力设备检修工作。

张薇 记者 江亚萍



2月12日,省城合肥阴雨连绵,春雨让路旁枝头上的花骨朵愈发含苞待放。据了解,2月中旬我省多降水天气,平均气温偏低,“贵如油”的春雨对净化空气、植树造林非常有利。

记者 程兆文/图

S 社会

玫瑰价“步步惊心”

昨日,记者走访了省城多家鲜花店,了解到今年情人节鲜花相比去年上涨不少。花店鲜花贵,那就来买份星报吧,买星报可获赠玫瑰哦!

情人节来了,玫瑰花必然是一天一价。“平时一枝红玫瑰大概三四块钱,不过看现在这个状况,情人节卖到将近二十块都很有可能!”

记者了解到,普通玫瑰身价提升,昂贵的进口鲜花,也不乏追捧者。在一家新开的花店中,一束标价为1280元的蓝色妖姬,共18朵。而七彩皇后每朵450元!有人一下子订了11朵。

张梦菲 记者 宋娟

醉汉小区骂街居民“遭罪”

2月12日凌晨,一名醉汉在市区公园道一号小区对着路人又闹又骂。据市民介绍,该男子嗓门很大,把附近的市民都吵醒了。而该醉汉叫骂的具体内容,被吵醒的居民听得一头雾水。辖区民警赶到现场,发现男子又吵又闹,满身酒气,见谁都骂。民警将醉汉带回派出所进行醒酒。

记者 范竹标

六旬翁强奸未遂获刑入狱

崔某是长丰县人,光棍一人。邻居有一女孩,上学来回都要经过崔某的门前。崔某看在眼里,渐生邪念。2011年8月14日晚,崔某全身赤裸,翻墙进入女孩睡觉的房间,意欲奸淫。女孩惊醒并大声尖叫,家人闻声赶到,将崔某当场抓获。近日,崔某以强奸罪被判处有期徒刑三年零六个月。

王化友 记者 宋娟

父亲“被分手”儿子去报仇

怀疑老板“藏”着父亲的女友小芳,儿子刘某酒后撒野,将老板的爱车砸得面目全非,致使维修费用高达4万余元。近日,刘某因涉嫌故意毁坏财物罪,已被移送合肥市包河区检察院审查起诉。

崔滢雯 记者 刘欢

收购赃车受处罚

胡某是舒城县人,来合肥经营废品生意多年。去年他禁不住利益的诱惑,低价收购了阮某、张某所盗来的电动车,在阮某、张某的盗窃案件被破获后,胡某违法收购犯罪所得的案情败露。近日,胡某被以掩饰、隐瞒犯罪所得罪判处有期徒刑十一个月,缓刑一年,并处罚金4500元。

王化友 记者 宋娟

T 突发

两间待拆平房突起大火

昨日下午16时许,在省城青龙潭路一村废弃村委会平房内,突然冒出滚滚浓烟,消防赶到后,历经半小时才将火势控制,但两间平房烧成废墟,目前火灾原因在调查中。据了解,该村委会平房已经废弃多时,准备待拆,也不知为何会蹊跷失火。

记者 张敏

废品店起火烧光血汗钱

昨日下午16时许,在省城岳西路与贵池路交口附近,一家废品收购站堆积如山的废品突然大火,火势蔓延将附近一间平房烧着,幸亏人员疏散及时,未造成人员伤亡。望着好不容易收来的废品毁于一旦,老王心里怎么也不是滋味,背过身去泪眼婆娑,而经济损失直接导致老王本打算归还的手术费受到耽搁。

马芹芹 记者 张敏 李超钰

线下开店速度不减 线上冲刺5倍增长

苏宁2012 双渠道双品牌领跑中国零售市场

一年之计在于春,新年刚过,苏宁电器即着手部署新一年发展攻略。近日,苏宁电器召开2012年春季工作规划与部署会议,明确了连锁发展、电子商务、采购、运营变革、服务创新等体系全年工作方向、目标、实施计划等,标志着“科技转型 智慧苏宁”新十年发展战略的全面落实。

苏宁电器董事长张近东表示,苏宁将进一步融合线上线下、共享整合资源,借助采购、运营、服务等体系的职能调整、业务创新,实现双线领跑。根据部署,2012年苏宁全年开店数量不少于2011年,仍将超过400家;提升苏宁易购组织定位、大规模充实团队,增强苏宁易购经营能力,全年销售规模冲刺5倍增长;采购管理中心扩展至19个,全面向百货、日用品、图书、金融等品类发展;交付使用8大物流基地,到年底建设近2000家快速店,凸显物流后台领先能力;六大城市新开30家乐购住门店,大力推进店面商品组合升级,店面客户体验优化。

2012年,苏宁将优先运用自建、定制开发,同步采取购置、租赁等开发方式,加强一、二级市场的Expo超级旗舰店、旗舰店建设,提高此类型门店在苏宁整体门店中的占比,尤其在一大批二级城市的经营能力得到进一步提升,并以此为依托发展三四级市场。



苏宁管理团队签署目标责任书

采购变革:采购品类“大扩军”

采购职能对于零售企业的重要性不言而喻,面对高速增长的新品类业务,苏宁决定加快采购体系变革,以商品研究为核心,以供应链协同为导向,建设专业、高效的大采购平台,以服务企业的高速发展。2012年苏宁采购总部下属的采购管理中心将扩充至19个,新成立百货、图书、虚拟产品、金融产品拓展等多个采购管理部门,一方面加强对苏宁易购、Laox新品类采购的指导与管理,另一方面实现公司整体采购职能的整合与优化。同时,苏宁将在行业发展和产品制造集中的地区加强商品规划人员的配置,加强对产品的研究,把握产品和市场发展趋势。

运营创新:购物体验NO.1计划

2011年苏宁新成立运营总

部,围绕消费者需求,整合了市场推广、门店销售、客户服务等职能,经过半年多的运营,对消费者研究和需求挖掘有进一步的了解。2012年苏宁运营体系将从店面环境、购物流程、服务质量等方面进行创新与提升,以增强苏宁终端门店的竞争能力。苏宁将对门店的商品空间、店员空间、销售空间、顾客空间及视觉识别空间等进行整体的规划和设计,增强店面舒适度;对商品的出样、商品的组合进行分析,对不同SKU的上架位置实行动态调整。进一步简化顾客购物流程,克服目前流程长、地点散、岗位多等弊端,如将现场客服、退换货专员、3C受理员等整合为综合处理岗;门店刷卡消费的收银工作可由营业员使用移动POS完成,无需至门店收银台,通过更多的售前、售中、售

后的体验细节改进,创造NO.1的购物体验。

根据部署,2012年,苏宁还将在全国试点设置1-2家未来店,将苏宁总部基地商业模式创新的成果进行落地推广,从前端店面的展示、购物流程优化和后端的智能家居体验两个方面向消费者传递科技转型的良好体验。

服务提升:物流网支持双线发展 服务是苏宁的唯一产品,服务能力关系到消费者满意度。2012年,苏宁将继续加大物流基地的建设,全年将完成全国60个城市的物流基地的选址工作,新开工7个物流基地的建设,预计2012年完成8个物流基地的交付使用,将大大提升苏宁在华东、华北、西南等地区的仓储配送响应效率。

售后服务方面,苏宁将开发客户资源,整合社会服务商资源,实施专业化、区域制的管理,实现售后服务体系从作业管理者向家电服务管理平台的转型。在“阳光包”、“IT帮客”等延保产品基础上,进一步加强服务类产品的开发、市场宣传及推广。同时针对售后服务开发“家电管家”,将售后服务进一步产品化,并利用传统店面、苏宁易购、乐购住等多个渠道进行推广、普及。

苏宁易购:全面冲刺5倍增长

作为苏宁线上线下协同发展的重要部分,苏宁对电子商务的发展高度重视,从苏宁实体连锁采购团队中抽调部分负责人,如原空调采购管理中心总经理程飞、生活电器采购管理中心总经理王冬等,赴苏宁易购担任家电、3C、百货等品类采购中心负责人,为苏宁易购发展提供运营团队支持。苏宁易购运营团队人数将扩大至3000人,为此,苏宁易购独立的总部基地也将于年内动工建设,以适应不断壮大的苏宁易购运营团队。

同时,苏宁易购将在北京、上海、广州、成都等全国12大城市率先成立地区管理公司,参照总部各体系架构与职能,设立相应岗位与人员,制定相应市场营销攻略,加强属地化运营和对全国主要网购市场的精细化运作。同时,苏宁易购还将大力整合供应商资源,发展B2B2C业务,提升对供应商的网上推广能力,共同摸索建立满足消费者体验的涵盖售前、售中、售后的协同流程,同时利用苏宁强大的会员体验、数据分析体系,提供供应商更多的增值服务,加快其了解市场、响应市场。