

开业三天客流突破70万人次

万达广场能否成为业界“鲑鱼”

□ 本报记者 李慧 宋宇宏

万达广场开业豪言：

“铸城市中心”

“万达广场就是城市中心”，一句颇有夸张和骄傲的广告语，让潍坊万达广场备受各方关注。

5月23日，万达广场如期开业。开业当天，舞狮表演、泰式风情演出、百元代金券、明星助阵……各种表演和优惠吸引了大批市民前往。

“里三层外三层堵得水泄不通，车位爆满，顾客把福寿街尧线路路口堵了。”万达广场一入驻商家的工作人员回忆开业当天的情景说。

据万达广场工作人员介绍，开业三天，客流量突破70万人次，刷新了潍坊商业历史客流量纪录。

5月29日下午，记者在万达广场看到，装修风格时尚宏伟，室内步行街两侧各类名品服装、潮流精品、体验式零售和餐饮美食店铺错杂排列，巨型多面LED屏幕滚动播放各类商业广告。虽然当天是工作日，但前来购物的顾客并不少。工作人员告诉记者，根据主力店的聚客能力，步行街平时每天的人流约在5万左右，节假日会更多。

据了解，潍坊万达广场是万达集团在潍坊开发的首个项目，属于万达集团商业地产的第三代城市综合体，包括大型购物中心、精品商业街、五星级酒店、高档写字楼、精装住宅等业态，目标顾客群体为25至40岁时尚人群。

市民体验：

有新欢不忘旧爱

“碰上真正便宜的东西就买点，不买东西也凑个热闹嘛！”家住奎文区早春园小区的王淑兰告诉记者。

王淑兰今年60岁，退休在家，平时购物多在家附近的菜市场，偶尔也去大型超市淘些特价打折商品。她去逛万达，除了凑热闹，就是看看能不能淘到开业期间的优惠商品。据了解，虽然万达广场的目标顾客群体为25至40岁的时尚人群，但其开业期间的各项表演项目和优惠活动，吸引了大批50岁以上的“大爷大妈”。“过几天再去两次，看看那个华润万家超市里的商品大体什么价格，没什么优惠的话就还去原先的商场买。”王淑兰说。

对于万达的目标客户群——热衷时尚的年轻人来说，万达广场同样处于考察期。

“装修很高端，可以说是‘高大上’，入驻商店够时尚，成为逛街的必去之地。”对正处于开业季的万达广场，有着“逛街潮人”绰号的90后女孩王一鸣这样评价。

王一鸣在奎文区一家外企工作，收入不错，消费水平较高。万达开业后的第一个周末，她和朋友一起去逛了整整一天，用王一鸣的话说是“踩点”，即详细了解此处的特色，为以后逛街提供导向。广场内一家精品店吸引了王一鸣的眼球，她和朋友在此逛了近两个小时，

最后买了几个精致的水杯。正在付账的王一鸣告诉记者，以前和朋友逛街时除了去泰华就是中百，现在有了更多的选择，而且感觉还不错。

至于有了新款“万达”，会不会冷落“旧爱”，王一鸣认为，还是要讲“质优价廉”原则的，新事物一出现虽然很受关注，但等大家对其熟悉之后，无论是购物、娱乐、还是餐饮都会比较一下，作出理性选择。

众商家PK：

做最好的自己

对万达广场密切关注的，还有其竞争对手——世纪泰华、中百、银座等已在潍坊站稳脚跟的“劲敌”。记者在采访中了解到，

几乎所有潍坊大型商场负责人都曾去万达广场进行过考察和对比。

山东世纪泰华集团作为潍坊的本土品牌，同样是集房产、购物广场、超市、酒店于一体，与万达广场商业管理有限公司的经营业态非常相似。据泰华方面负责人介绍，万达广场开业的前几天，明显感觉泰华客流量减少，随着时间的推移，客流量慢慢回升。该负责人认为，虽然同样是做休闲、体验、购物、餐饮、娱乐、商住的“一站式消费”，但泰华在潍坊拥有多年的发展底蕴和成熟的商圈系统，短期内，万达广场是无法与其相抗衡的。“万达带给我们更多的是启示和激励，我们会向其学习，弥补自身的不足，做最好的自己。”该负责人表示。

潍坊中百集团一位不愿透露姓名的中层负责人告诉记者，万达对中百的影响主要是人才流失，大量内部员工以及百货店主力前往万达

任职，人才流失率高达10%。在竞争力方面，该负责人指出，万达在品牌布局方面过于零散，业态分类不鲜明。以童装品牌为例，少有的几个童装品牌掺杂在成人品牌之间，不便于挑选，而且拥有“大白鲸”、“大玩家”等儿童欢乐天地的万达广场却缺少儿童零售主力店，这是一个巨大的欠缺。“而中百集团分店众多，无论是专注于超市还是百货，都已做成扎根潍坊百姓心底的本土品牌，其品牌效应是难以撼动的。”这位负责人说。

潍坊银座购物中心营运部部长李长宏介绍，在餐饮和影院方面，银座受到万达不小的冲击，但与万达专注年轻、时尚市场不同的是，银座定位于中老年高端市场，“市场定位不一样，总体情况乐观。”李长宏说，下一步，银座将配置完善的儿童体验场地和零售品牌，大力发展儿童市场，提高自身竞争力。



为解决下午四点半学生放学到家长下班之间“真空期”孩子无人看管问题，安丘市第一个公益性质的“四点半学校”——和平社区“四点半学校”于今年1月份正式揭牌并投入使用，先期招录社区内中小小学生16人。和平社区退休老教师李乐祥等6人受聘担任“四点半学校”的辅导员。老教师们确保学生安全的前提下，对他们进行思想品德教育、学习辅导和才艺培养。

上图：孩子们在退休老教师指导下学习书法。

□ 郑颖雪 张振升 报道

抢单设备滞销 优惠券鲜有人用 不少市民删除软件

打车软件变相补贴难留用户

□ 本报记者 宋昊阳

5月16日，嘀嘀打车和快的打车同时宣布，从5月17日零点起暂停已经持续5个多月的乘客端的现金奖励，司机端依旧可以继续享受补贴。5月28日，记者发现，尽管两款打车软件又推出新的补贴措施，但是市民对于打车软件的使用热度大减，淘宝上曾经热销的抢单设备也已经开始滞销。

代金券、红包难留用户

继取消现金补贴后，5月28日，两大打车软件分别推出“滴滴红包”和“快的代金券”两大变相补贴。但记者发现，由于“变相补贴”使用程序复杂，优惠力度也大不如之前，消费者并不热衷。

5月28日，记者在淘宝聚划算网站看到，快的打车的代金券出现在了淘宝聚划算上，用户只需5元就可以购买10元代金券，使用快的打车

时可直接用代金券抵扣车费，相当于打车立减5元。但是，有很多市民表示在聚划算网页中，难以找到快的打车代金券的链接。5月29日，记者在聚划算网页上反复寻找后，才在网页第4项的角落位置找到了该链接。但是成交量只有10708人，相对于快的打车的超9000万注册用户、司机80万、高峰日均订单1200万单等数据来说，这样的成交量略显惨淡。

近期更名的滴滴打车，同样推出了发红包的优惠，用户只要使用微信支付，成功支付打车费后，即有机会领到红包。但是由于微信用户的局限性，不少市民并不热衷。“以前打车软件用现金补贴，比较方便。出门前先把车叫好，现在现金补贴没了，基本上就很少用了。”部分市民表示，红包和代金券的补贴形式太过麻烦。

多数抢单设备“零成交”

今年年初，两款打车软件推出较大力度的补贴，掀起了一股“免费打车”热潮，出租车

司机们也掀起了一股“抢单”高潮，随之而来的还有淘宝网销售的各种抢单设备，记者在淘宝网上看到，目前仍有上百款抢单设备，如“打车加速器”、“打车优惠码”等。然而，众多抢单设备的成交量却“惨不忍睹”，半数以上的商品成交量显示本月“0人购买”，购买人数最多的商品也只有41人购买。

据一位销售抢单设备的淘宝店主介绍，在年初打车软件受到热捧时，店里的商品卖得不错，每月能卖出十几件甚至几十件，自从补贴取消后，就很少有买家来询问了。该店主介绍，以最常见的“打车加速器”为例，它的原理是加快系统时钟的速度，从而实现抢单司机订单读秒的速度。然而目前多数司机都不再热衷抢单，因此抢单设备也随之滞销，今后该店也不再准备进货。

不少用户纷纷删除软件

记者随机采访了10位曾经安装过打车软件的市民，其中有7位表示已经删除软件或者不再

使用，只有3位表示“可能会继续使用”。市民赵雅静说：“之前打车软件补贴很高，就是冲着省钱才用的。现在不给现金补贴，还不如在路边招手打车方便呢。”据滴滴打车潍坊地区负责人赵经理介绍，截至5月，潍坊市乘客注册打车软件达85万人，有35至40万人仍在在使用；司机的注册量为5000人，使用量近4000人。而现金补贴一停止，潍坊市乘客的叫单量便锐减2成，目前叫单量仍在逐渐降低。

虽然给司机的补贴没了，但乘客叫单量的减少也影响了的哥使用打车软件的积极性。据出租车司机陈师傅称，由于乘客用户急剧减少，不少出租车司机也纷纷放弃使用打车软件。“有时一天甚至连一单都抢不到，打车软件显然已失去了吸引力。”陈师傅说。

为了留住用户，打车软件运营商也在尝试其他方式。为此，滴滴打车推出“抢单王”活动，抢单第一名将奖励价值3000元的电动车；第2名至第4名，赠送移动电源；第5至第40名，赠送有线耳机等。

诸城一初中生 挑出教材一处错误

□ 记者 张蓓 报道
本报诸城讯 一位初二学生敢于指出所出教材中的一处错误内容，并把自己的想法与老师及编写和出版教材的专家进行交流，得到了专家的肯定答复。近日，诸城市实验初中的谢金玺因为这个“大胆举动”，成为当地知名人物。

谢金玺是诸城市实验初中初二(16)班语文课代表，平日学习中勤于思考，敢于质疑，最喜欢看的电视节目是央视科教频道的《人与自然》、《动物世界》等。今年4月份，当他复习到七级上册生物课本第101页中一幅“蜜蜂帮助传粉”的插图时，惊讶地发现这只可爱的“小蜜蜂”与常见的蜜蜂不一样，除个头比较小之外，身子比较细长，眼睛和触角也与蜜蜂不太一样。联想到前不久所观看到的科教频道《人与自然》中一期专门介绍食蚜蝇的节目，他初步认定这只“小蜜蜂”可能是一只食蚜蝇。

“食蚜蝇有一对翅膀，蜜蜂是两对，食蚜蝇没有蜜针，毒刺，触角也比较短，眼睛比较大，蜜蜂则相反。”谢金玺反复观看课本插图，上网搜索有关食蚜蝇的资料，完全弄清了食蚜蝇和蜜蜂的区别。为了确认自己的发现准确无误，他又和同学、老师反复讨论，最终确认了课本上传粉的“小蜜蜂”就是食蚜蝇。

在老师的帮助下，谢金玺联系到了鲁教版初中生物教科书编写组的一名专家，并跟专家沟通了自己的想法。“谢金玺同学，你好！感谢你发现了生物教材‘蜜蜂帮助传粉’插图错误……”近日，谢金玺收到了专家的肯定答复，并感谢他提出的修改意见。据悉，“蜜蜂帮助传粉”插图将被纳入今年教材的修改范围。

淘宝网“特色中国·潍坊馆”上线运营

首批100多家企业 已进驻

□ 记者 宋昊阳 报道
本报潍坊讯 5月27日，淘宝网“特色中国·潍坊馆”正式上线运营，截至目前，潍坊市首批100多家企业、扶持的名优特产、老字号、特色产品企业已经进驻淘宝网“特色中国·潍坊馆”。

该馆由潍坊市经信委、安丘市政府与淘宝网联手搭建，山东颐高电子商务产业园具体运营，旨在打造集潍坊特产、生态农产品、旅游文化产品于一体的淘宝专卖平台。潍坊也成为省内继烟台馆、临沂馆之外的第3家上线特色中国地级馆的城市。

“特色中国·潍坊馆”馆长肖庆介绍说，目前平台正在试运行阶段，会根据当季最时鲜的产品来做推荐，主要推荐的是能代表潍坊的农副产品，产品不但价格优惠更能享受原汁原味的潍坊特色。

特色中国潍坊馆上线，什么样的企业和产品能进驻？产品的质量又怎么保证？记者了解到，进驻的商家和店铺都有要求，产品则必须有相关证明来保证商品的安全及可追溯性。入驻的商家要能够代表潍坊的品类，以特色食品、农产品、工艺品、旅游产品为主。店铺则以潍坊籍的地标特产、中华老字号、驰名商标、著名商标等品牌优先。要求卖家信用积分在三心及以上，开店时间要长于两个月。但若因炒信用被处罚的卖家则会永久禁止参与报名；因为各种违规，店铺被搜索屏蔽的卖家，也禁止参与报名。

推广宝贝则要求商品产地限潍坊地区，须有QS，保证商品的安全及可追溯性。无QS商品须提供质检报告、卫生许可证或其他可证明品质保障的资料或当地政府授权的品质、服务保障证明。同时，禁止商家先提价再打折，虚抬价格再打折的卖家将严惩并永久禁止申报任何活动。

有关人士认为，淘宝网“特色中国·潍坊馆”的开设将有效拓宽潍坊地域特色产品的销售渠道，对于推动建立与实体经济紧密结合的线上交易、线下服务电子商务创新销售模式，培育壮大一批优秀的土特名优、老字号、特色产品企业，提升品牌网上价值和企业文化影响力具有重要意义。

临朐通过全省首家 供水企业C级 标杆机构评审

□ 郭继伟 董超 报道
本报临朐讯 近日，龙泉水务(临朐)有限公司顺利通过潍坊市供水企业C级标杆机构评审工作，成为全省第一家完成C级标杆机构评审的供水企业。

据了解，潍坊市供水企业水质监测机构能力C等级评定工作是对供水企业的专业评审，于今年5月正式启动。从6月开始，潍坊市17家供水企业检测机构将全部接受评审。龙泉水务(临朐)有限公司在制水工艺、水质保障能力、质量管理体系等方面处于领先地位，首先接受评审工作。经过严格审核，该公司各项指标均符合要求，顺利通过C级标杆机构评审。

全国西甜瓜擂台赛 昌乐西瓜夺冠

□ 都镇强 丛清洁 报道
本报昌乐讯 记者从昌乐县有关部门获悉，近日在北京举行的全国西甜瓜擂台赛上，来自山东、河南、湖南等7个省市的300多个西瓜、甜瓜品种进行了角逐，昌乐西瓜以102.33分获得了中型西瓜综合组冠军。

赞赏，成功教育的首要方法

□ 康效贞 王瑞清

教育的艺术不纯在于传授本领，而在于激励、唤醒和鼓舞。真诚的赞赏是一种积极的心理激励手段，心理学研究表明，一个没有受过激励的人，其潜能仅能发挥20—30%，而当受到激励后，其潜能可以发挥80—90%。人性最深切的需求就是渴望得到别人的赞赏，孩子们更是如此，尤其是成绩较差的学生，他们一旦从一个赞许的微笑、一个激励的眼神、一句由衷的赞语、一次轻柔地地拍拍，意识到自己被重视、被赏识，便会感到无限的欢欣和鼓舞，从而扬起自信的风帆，其效果是其他办法所不能比拟的。

爱的赏识：学生成长的推进器

当学生在学习感到“心理自由”时，其思想上的压抑和负担就少，学习就能排除外界干扰而处于积极主动的状态。因此，教学中尽量优化教学环境，优化学生学习的心理状态。教师最重要的两个品质就是“亲切”和“热心”。首先，教师要有一颗爱心，有了爱心才能走进学生，了解学生，体谅学生；同时有了“热心”才能适时地流露出自己的爱，会使学生感到一种爱的鼓舞，一种情感的交融。这样才能营造出一种宽松、和谐、合作、民主的课堂气氛，它是树立学生学习信心、主动参与学习过程，表现自我，争取争取赞赏机会和体验成功的前提。

闪光点：学生成长的路口明灯

事物总是一分为二的，每个人都有其真善美的一面。在教育教学中，不应把精力放在专挑毛

病上，而应该以一颗爱心，用放大镜去寻找，发现和赞赏学生美的闪光点，使其产生一种积极向上的质的飞跃。我曾遇到过一名“一无是处”的学生，成绩低下，自私自利，虽然五年级学生，却与社会上的小混混称兄道弟，同学们歧视他，父母打骂也无济于事。谈心、教育、鼓励，各种措施对他都收效甚微。一次偶然的机会，我发现他用普通话描述电视剧里的情节惟妙惟肖，让围观的同学都入了迷。他虽然成绩差，品质顽劣，但仍然有他的闪光点——普通话标准流利，且有表演的天赋。抓住这一点，让他代表班级参加学校组织的普通话演讲比赛，他竟得了第一名。而后，我经常让他做主持人，主持班内的各项活动，每次他都办得有声有色。对此，我适时给他一些表扬和鼓励，并帮他树立起信心，结果他那一堆毛病竟然改掉了许多，毕业时各科成绩均达到了良好。

个性差异：教育的充分契机

不可否认，由于遗传、环境因素的差异，学生的个别差异也是客观存在的。在教育教学中，为了保证不同层次、不同类型的学生都能得到赞赏的机会，教师必须实施有差异性的教学。对学习基础差的学生，教师一方面要适当降低对他们的学习要求，适时给予辅导、补课，设置难度较低的问题，使其“跳一跳便可摘到成功的果实”；另一方面，要注意发现和发挥这部分学生的特长，取长补短，使其能够品尝成功，得到赞赏，保持积极向上的人生观。对于智商较高的学生，可给他们补充一些思考性、创造性方面要求较高的练习，让其感到学无止境，增强求职的欲望。虽不敢说若你给学生一块冰，学生就会给你整个严寒，但笔者敢说，如果你适时给学生一滴春风雨露，学生定会给你满园的春天。