

# 地铁2号线成功下穿石德铁路、石济客专

本报讯(记者李春炜)12月5日,地铁2号线一期工程首个开始盾构施工的区间——运河桥至蓝天圣木站区间右线成功穿越石德铁路、石济客专。而在一个月前,左线已先期成功穿越这两条距离只有15米的铁路线。据悉,地铁双线穿越如此近距离的两条铁路线,在全国都比较少见。

当日14时许,在地铁2号线运河桥站的18米深的盾构井内,记者看到,区间左线和右线都已形成了长长的隧道。顺着右线隧道往前走约400米,就看到了盾构机的尾部和盾体,盾构机正按照计划向前推进。"此时在我们所处位置北侧20多米的上方就是正在进行联调联试的石济客专,再往北15米就是每天有百余对列车通行的石德铁路线。这两条铁路线距离只有15米,并且石德铁路线每天都在运行,而石济客专开通在即,正在进行联调联

试。"负责该项目的中铁一局四公司运河桥至蓝天圣木站区间盾构施工负责人周立涛告诉记者,这两条铁路线都属于一级风险源,对盾构施工的要求极高。

他介绍说,在穿越的过程中, 盾构机姿态的控制要调到良好的 姿态,保持匀速推进,最快不大于 30毫米/分。同时,他还介绍,蓝 天圣木至运河桥站区间长度 1322米。7月18日,在区间左线, 作为地铁2号线一期工程首台盾 构机在运河桥站顺利始发。"这主要 构机在运河桥站顺利始发。"这主要 是为了加快施工进度,使左右线 区间隧道都能在石济客专开通前 顺利穿越。"他介绍说,预计到春 节前区间左线将贯通,春节后右 线将贯通。

据了解,运河桥站位于建设 北大街与丰收路交口处,沿建设 北大街南北向敷设,采用明挖法 施工,结构形式为地下双层三跨 矩形框架结构。车站共设4个出入口、2组风亭。

同时,据石家庄市轨道公司 相关负责人介绍,地铁2号线一 期工程于2016年9月进入全面建 设阶段以来,15个车站全部开 工,整体施工安全、质量平稳可 控,项目建设加紧推进。截至目 前,2号线已经有4个隧道区间进 入了盾构施工阶段,其中铁道大 学站至西古城站左线于11月26 日实现贯通,成为地铁2号线首 个实现单线贯通的区间;3个区 间单线正常施工,分别是塔谈站 至塔谈南站左线,运河桥站至蓝 天圣木站左、右线。当前2号线 共有7台盾构机已到场,隧道施 工全面提速。同时,截至目前,2 号线已有东岗头站、铁道大学站 实现主体结构封顶。预计到年底 完成车站主体工程总量的50%、 区间完成工程总量的20%以上。

## 石市广泛开展"律师顾问和公证顾问"活动

## 今年共提供法律服务30余万件次

本报讯(记者蔡艳荣)"通过 今年多次组织'律师、公证顾问' 进社区活动,我们社区居民法律 素质和维权意识提高了。"义东 社区负责人这样说。今年以来, 石市司法局广泛开展"律师、公 正顾问"进社区、进小微企业工 作(以下简称"两个顾问"),以线 上线下相结合的方式,免费在之 律师、公证员和群众之间建立了 普惠、专属、精准的服务通道,使 人民群众能够拥有属于自己的 律师和公证顾问。截至目前,全 市"两个顾问"共发展用户19万

余人,提供法律(咨询)服务30 全万件次

据介绍,一年来,"两个顾问"活动主要开展"免费法律咨询、法律事务专属指导、开通绿色通道、提供优惠服务、组织开放日、法律知识讲座"等服务,为群众学法用法打开了便捷之门,进一步增强了群众的获得感、幸福感。截至目前,全市"两个顾问"共发展用户19万余人,提供法律(咨询)服务30余万件次,开展上门服务500余次,开展房产业务、涉外延伸服务代办等1500余次,免费法

律体检660余次,减免服务费用10万余元,推送法律知识700余条。针对老年人、农民工、偏远地区村民等习惯传统服务方式的群众,发放"两个顾问"联系卡15000余份,载明律师、公证员联系方式,需要时可随时获得顾问服务。

同时,石市动员全市司法行政系统和市直有关部门"进社区、进家庭、进企业、进工地、进市场、进学校",开展宣传300余场次,广泛宣传推介"两个顾问"活动。

# 疝气 痔疮不开刀 静脉曲张

1. 疝气多见于老人和儿童。 动力医院 采用"超微豪介人术治疝气、鞘膜积液及术后 复发疝,不开刀、不住院、不破坏组织、不伤元 气,费用低、门诊治疗30分钟、即可回家。

2.中药治痔疮,先熏洗后涂药,不手术、 病情较重者可由大夫病灶局部涂药,使痔核 自然怕委脱洛。专宿: 內持、外持、混合持、 肛裂、肛瘘、脱肛大便喷血等各种肛肠疾病。

3.静脉曲张是下肢的常见病,感到腿酸, 胀,沉痒,重则浮肿,溃烂。我院采用精准靶向治疗,不手术,无疤痕,全程30分钟,安全无痛。不 损伤正常血管和周围组织。 翼医广[2017]第1-20-9号

地 址:胜利北大街148号动力医院外二科 电 话:0311-86858508 13833120758

来的都是哪些顾客,爱吃什么?

## 借助线上大数据 线下实体小店"卖得明白"

本报记者 李春炜 文/图

"现在买个煎饼都可以扫码付费了""连现炒栗子都可以外卖送来了"……在线上线下不断融合的当今社会,街头小店已不仅仅限于路边客流,都纷纷开启了线上销售、无现金付款等模式。而记者采访了解到,一些小店更是借助线上的"大数据",实现了精准营销,让实体小店的销售额相比以往大幅提高。

### 街边小店 频现非传统营销

"支付宝支付满10减6啦。"3日,在石家庄中山路的一家酸奶屋前,不断的吆喝声吸引了不少来往的顾客。"一瓶鲜奶5块钱,买两瓶能减6块钱,等于四块钱买了两瓶。"拿着刚买的两瓶牛奶,市民李女士直称划算。"这个活动有支付宝补贴,对我们商家来说,不仅不亏本,还增加了不少客流。"这位小店店主笑着说,相比以往的传统营销,这种营销对商家、顾客来说都"不亏"。

记者采访了解到,现如今,小 到煎饼果子摊等街边小店都可以 采取扫码付费,不少小店营销模 式也不再是"买三斤送一斤"之类 的传统促销模式,更多的是借助 线上付费工具的"智慧营销"。

12月1日下午,在位于北国 地铁站的一家专门销售栗子的 连锁小店,收银台处贴着口碑收 款二维码。来买栗子的顾客,都 会扫码领取优惠券,有的顾客领 到了一张满20元抵2元的红包, 有的顾客领到的满28减3元的 优惠券,而有的顾客会自动结算 到一张满25减4的优惠券。"多 少都比付现金要便宜些。"一位 顾客笑着说。

### 借助"线上"大数据, 实现精准营销

"可别以为这个二维码就只是一个付费手段。"望着来往顾客,这家连锁店的营销总监王志成告诉记者,这个二维码是一个非常厉害的数据营销产品,它用大数据算法彻底变革了栗子店的营销模式,帮他们实现了客户的精准引流和智能营销。

他介绍说,顾客只要用智能 手机扫码,就能注册成为会员,并 享受不同的消费优惠。而在这个过程中,顾客的消费数据也自动纳入了"大数据库"中,通过智能数据分析,就可以帮助商家实现以消费特征为前提的精准营销。

"过去优惠券这种简单直接的营销手段在生活服务行业一直 屡试不爽,可统一的降价打折,不 仅会牺牲利润空间也很难长久地 留住客户。"他说,但"口碑收入月 增计划"的智能营销工具将用户 数据和商户数据纳入到数据库 中,再由算法为商家提供个性化 的营销方案。

"这样有针对性的营销,效果自然突出。"他告诉记者,以北国商城地铁站的这家店为例,使用不到一个月的时间,二次回头客累积近1300人,几家连锁店加起来,不到一个月的营业额增长了10万元以上。"这一数字相比传统模式,可以说是翻倍增长。"他说。

## 大数据积累用户信息 让实体小店卖得明白

经营酸奶屋的店主张女士告诉记者,过去的街边小店主要依靠来往客流,对客群几乎一无所知,消费者是一个个模糊的影像,而要想通过细分数据、精准营销来提高营业额,对于街边小店来说又是一件难上加难的事。

"现在通过线上扫码,线上的系统就会识别用户身份建立用户档案。"张女士说,她们只需借助线上的"口碑收入月增计划"智能工具,就能清晰了解到每天新增的数据,用户的消费习惯,消费金额、消费频次等等。而在此基础上的营销活动就更有针对性,而且这样的营销策略还增加了顾客黏性。

对此,业内人士认为,对营销来说,会员经营比新客经营价值更大,因为会员更加稳定,消费数据更加丰富,会员数据更加丰富,会员数据更加丰富,会员数据重加丰富,各员数据更加丰富,各员数据重点。不时,他为,餐饮业作为一个相对分的,一个接近,对新模式、新技术的反应仍需要时间,要让更多还有,要让更多不断变化,同时,线上工身,也要加强营销和数据的结合,也要加强营销和数据的结合,这样必将促进线上实体小店的发展。

