

很多兼职导游“零接单零收入”，南京旅游部门拟出招：

# 挂靠到导管中心 导游也能旱涝保收

11月11日，现代快报曾报道，《旅游法》执行后，很多兼职导游一个团也接不到，陷入“生存困境”。

昨天，记者从南京市旅游委了解到，他们正在建设一个“兼职导游管理与服务平台”，兼职导游以后将由导管中心向旅行社进行“劳务派遣”，并由导管中心发基本工资和缴纳五险一金。兼职导游在更有保障的同时，也得接受导管中心的管理。

现代快报记者 朱蓓

## 新模式啥样？

导管中心“劳务派遣”导游

针对兼职导游无人管理、缺乏劳动保障的情况，南京市旅游部门准备推出一种创新模式，通过导管中心来管理兼职导游，而兼职导游带团，也将由导管中心对旅行社进行“劳务派遣”，与此同时还将推出一个兼职导游的网上评价系统——兼职导游管理与服务平台。

南京市旅游委旅游质量管理处处长唐勇介绍，南京目前有4家导游管理中心，都是企业性质，其中3家由旅行社投资建立。虽然每家导管中心都有不少兼职导游挂靠，但一般都采取“放养”模式。

按照新的兼职导游管理模式，导管中心和兼职导游签合同，如果旅行社需要兼职导游，则由导管中心派出去带团。“导游费由旅行社付给导管中心，而导管中心则负责给兼职导游发工资和缴五险一金。”唐勇称，兼职导游也会有基本工资和绩效考核，这些都由导管中心操作。

“兼职导游也不是带完团就走了一走了之，旅行社还会对这些兼职导游进行评价，评价会出现在管理服务平台上。”唐勇介绍，旅行社会根据这些评价对导游进行选择。

## 淡季怎么办？

可以“留职停薪”去干别的

旅行社旺季需要兼职导游，淡季怎么办呢？唐勇介绍，兼职导游可以跟导管中心签一个补充合同，淡季“留职停薪”，然后自己出去做其他工作。

“这是完全市场化的操作。导游和导管中心也能互相选择。”唐勇介绍，每年年审时兼职导游可以像足球运动员一样选择是否“转会”，自己选择导管中心。“服务水平不好的导游，到时候没有导管中心愿意接受，自然会被淘汰，而服务质量很好的导游，导管中心甚至表示可以不收挂靠费，还能给予一定的奖励。”

南京目前4家导管中心，其中有3家是由旅行社投资建立，既能培训导游，还能收取一定的导游挂靠费用。而对兼职导游进行统一管理之后，他们还可以从兼职导游的导游费中抽取一部分。唐勇告诉记者，下个月，他们将出台《导游管理服务机构准入和退出机制》，对导管中心提出要求，比如注册资金要达到200万，办公场地不低于400平方米等。

唐勇表示，这些措施都是为了规范兼职导游的管理，让导游和旅行社、导管中心的选择完全“市场化”。下一步，还准备推出“专职导游管理与服务平台”。

公厕难找？车子难停？不要烦了！

# 下月起 上城管局官网找厕所查车位

快报讯(记者 赵丹丹)昨天，现代快报记者从南京市城管局获悉，南京“智慧城管”综合管理平台试运行，这个平台将南京市公厕、停车场、路灯、垃圾中转站、窨井盖、防汛、道路开挖点等信息“一网打尽”。下月市民就可以到城管局官网找厕所、查车位了。

在市城管局11楼的“智慧城管”指挥中心，现代快报记者看到，大屏上显示多个信息项目，比如点击公厕标志，主城区693座公厕的位置一目了然，点击某个公厕，位于什么路段，连男女有多少蹲位，都清清楚楚。点击停车场标志，全市771个经营性停车场的位置也全

部在大屏上显示出来，随便点击一个，具体泊位数以及联系方式都标注清楚，十分便利。

这个大屏还可监控全市景观亮化、道路占控系统等。可以监控环卫车辆的行驶路径，监督环卫工作。此外还开发了楼宇清洗管理系统，视频监控，哪些楼宇该清洗了，可以搜索到，督促清洗。

据悉，下月公厕、停车场分布图就将上线，市民可以在南京市城管局官方网站上找厕所、查车位。不过，相关人员表示，目前车位还是静态信息，但明年会利用新技术，做到实时监控，市民上街前只要查一下，就知道哪有空位了。

信号不好？上网卡壳？不要烦了！

# 2015年 南京主城区实现4G全覆盖

现代快报记者昨天从南京市政府获悉，近日，市政府制定出台了促进信息消费加快信息产业发展实施意见(简称“意见”)。其中提出，2015年主城区和重点区域4G全覆盖，城市家庭接入百兆宽带……这一系列利好将给市民上网带来更多便利。

## 城市家庭接入百兆宽带

南京将加快宽带网络升级改造，到2015年，主城区和重点区域4G全覆盖，城区全面实现光纤化，实现千兆入楼、百兆入户，宽带互联网用户达到250万，其中光纤到户(FTTH)用户190万户，城市和农村家庭宽带接入能力均达到100Mbps(兆位/秒)。

南京将推进网络基础设施升级，加快政府、学校、企事业单位及

商业网站系统的改造。完善居民应用信息库、企业应用信息库、政务资源信息库、基础设施信息库建设，拓展市民卡的应用领域，推进车辆智能卡商业服务模式创新。

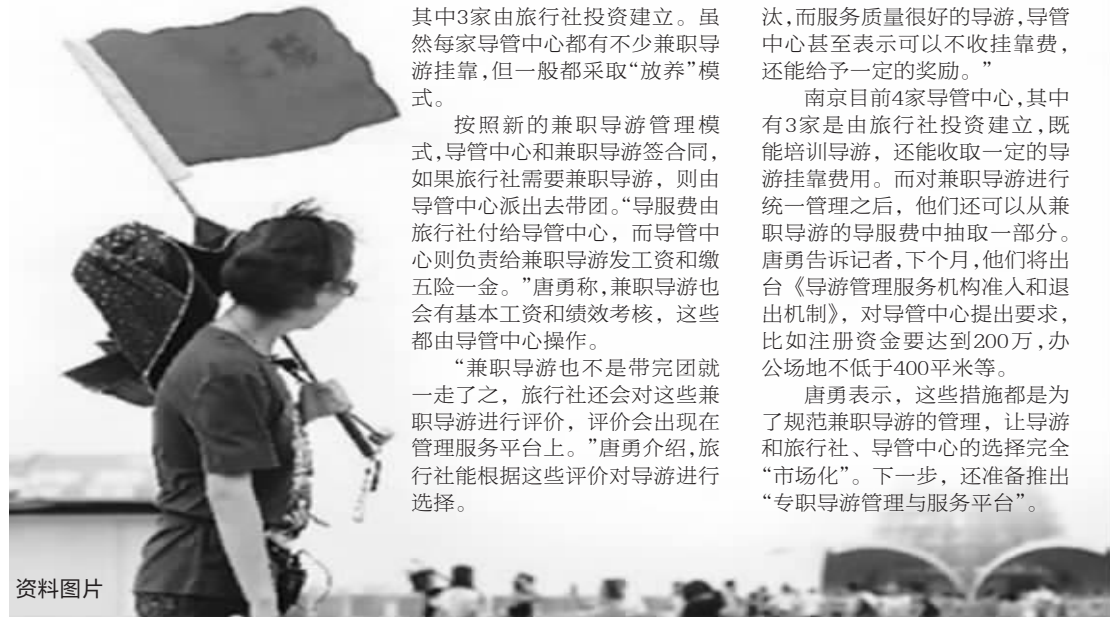
## “网上新街口”将更繁华

没时间去新街口逛街，可以去“网上新街口”转转。

去年“网上新街口”亮相。意见指出，南京将重点推进“网上新街口”、南京医药电子商务平台项目等一批云计算中心和应用服务平台建设。还将加快拓展苏宁云商“易付宝”的应用领域和服务范围，打造南京信息消费领域的支付工具。

电子基础产业、物联网产业和北斗产业，将成为南京信息产业发展的重点。

现代快报记者 鹿伟



资料图片

# 学则路停车场将建商办两用中心 地下车位最多将达目前两倍

仙林另外三大停车场用地也将出让，未来车位会比现在多

本月18日起，学则路停车场关闭，将建商务办公综合中心，并配备大型地下停车场。现代快报记者获悉，仙林地铁沿线其他三个大型停车场(仙林中心、羊山公园、经天路)，未来地块都会出让，建成后停车位会比目前更多。

## 学则路停车场已经封闭

学则路停车场这两天封闭了起来。现场一位施工人员说：“要建楼，还会建地下停车场。”至于什么时候建好，他表示，大概两年。

记者从仙林大学城管委会得到肯定的答复，“是的，这块地已经出让并交地，要建成商用办公中心。”仙林管委会相关负责人表示，中心将配建地下停车场，而泊位数比现有的180个还多，“考虑到地下管网的因素，具体泊位数还不能确定，最多可达目前的两倍。”

## 其余三大停车场也将出让

停车场封闭后，车主去哪里停车呢？“可以去仙林中心或羊山公园。”仙林管委会相关负责人建议。

不只是学则路停车场，现代快报记者获悉，未来仙林地铁沿线其余三大停车场(仙林中心、羊山公园、经天路)的地块，都会出让。“这些地块规划中并不是停车场用地。”仙林大学城管委会相关负责人介绍，这三个停车场停用的时间并未敲定，但“不会同时交地，所以不会同时开建。”据悉，这些地块在出让时，都要保证一定数量的社会停车位，而且“肯定比目前多”。

现代快报记者 刘伟伟

## 快知道

### 餐厨垃圾处理厂最快明年3月试运行

快报讯(记者 赵丹丹)昨天，现代快报记者从南京市城管局获悉，位于板桥的南京餐厨垃圾处理厂即将投入运行，昨天，城管局开始邀具有采购代理资质的机构参与招投标工作，最快明年3月试运行。

据了解，餐厨垃圾处理厂位于板桥街道小河北路以南，总建筑面积4950平方米，日处理能力100吨。处理厂将采用微生物处理制肥技术，对餐厨垃圾进行资源化利用。

据了解，最快预计明年3月就可以试运行，大约明年8月正式运行。

### 南京到南宁的列车今日停运一天

快报讯(记者 刘伟娟)现代快报记者从铁路南京站获悉，受施工影响，今天由南京开往南宁的K1191次列车将停运一天。K1191次列车是21:40分从南京发车，次日06:15分抵达南宁。铁路南京站提醒旅客，持当日火车票尽快前往南京火车站进行全额退票，同时为施工给旅客带来的不便道歉。

# 促销模式亟待创新，苏宁打造“万人空巷”品牌促销

一直以来，价格战似乎是零售业竞争的唯一武器。除了降价、赠品、返券，各大商家想不出其他更好的促销方法。随着移动互联网的兴起，消费者的口味一直变化，商家们仍坚持着对价格战的热衷，印证了零售行业正面临的促销模式之困。

如果商品的竞争力由内容决定转移到由价格决定，那么低廉的成本将会带来低廉的内容。互联网时代，消费者的接触渠道、购买渠道更趋多元化，如何提高广告发布的效率，如何提高消费者的响应率，成为商家颇为头疼的命题。今年以来，苏宁为代表的零售企业，在精准营

销领域取得了突破性进展，其重点打造的“万人空巷”系列品牌促销，打通线上线下，屡创销售佳绩，为迷惘中的零售业打开了一扇天窗。“万人空巷”屡创销售神话，马太效应初现

强者愈强，近年来一直领跑中国商业零售的苏宁，通过一系列大刀阔斧的改革，全面转型互联网零售，坚定实践线上线下融合的O2O模式。零售模式的全面变革为苏宁打下了促销创新的基础，“万人空巷”系列活动便是苏宁多年零售经验、会员精准数据研究的结晶。

据笔者了解，今年苏宁先后组

织了空调、冰箱、3C、彩电等4场万人空巷促销活动。5月底万人空巷抢空调创下50万台的销售奇迹，6月万人空巷抢冰箱卖出70万台，9月万人空巷抢彩电再创下60万台的神话，至此，万人空巷系列已在行业内打响了名头，形成苏宁独有的促销品牌。

行业专家分析称，万人空巷活动是基于互联网大数据分析，通过线上精准引流、线下精准拓展、媒介精准投放的360°全方位精准营销模式，线上线下通力配合，是O2O模式的切实体现。万人空巷对线上线下双渠道的把控力、融合度提出了非常高的要求，目前国内零售行业

无疑只有苏宁可以做到。**O2O模式运用愈加成熟，“万人空巷”收官战月底爆发**

双11期间，苏宁推出首届O2O购物节，实现购物、支付、服务等方面的线上线下打通，是引领行业探索O2O模式的一次全面系统的大练兵。苏宁全国1600多家线下实体店平均每小时涌入100万人，较去年同期的客流量增长近四倍，同时爆发巨大订单量，而苏宁易购网站同时在线人数突破1200万，合计PV流量高达5.6亿次，双线融合效果显著。

据悉，11月29日-12月1日，苏宁门店和苏宁易购将趁胜追击，线上

线下同步操作万人空巷活动，并打出“收官之战”的概念，率先打响年底消费者市场争夺战。

据苏宁内部人士透露，基于前期万人空巷的经验，苏宁此次更加侧重于精准人群的定位和CRM精准营销的利用，全面动用双线融合了1亿数量级的会员数据库系统，分析受众人群的消费特性，从而在特价产品选择、广告投放渠道、促销时间安排等方面得到了最精准的数据支持。同时，在资源准备上，线上线下已经完成了数十亿货源的储备，均是根据精准数据分析得出的各产品线销量TOP20的产品。