



她以最美姿态 开出“最美公交”

本报记者 张明星 摄影报道

奋斗创造伟业

“您好,欢迎乘车”“请往里面走,坐稳扶好”……11月8日,淮南公交客运四车队111路驾驶员赵婷婷像往常一样驾驶着公交车,每当有乘客上车,她都会面带微笑,亲切打招呼。特别是遇到老人或小孩,她会温馨提醒注意安全,待其坐稳扶好后,才缓缓驶离站台。

走进每天与赵婷婷朝夕相伴的公交车内,干净整洁的车厢环境给人留下深刻印象。一块“最美公交车”的牌子放置在车前挡风玻璃右下角处,格外醒目。“最美公交车”不仅仅是对车厢环境卫生的肯定,还体现了对驾驶员文明驾驶、优质服务的褒扬。

遇到行动不便的老人或残疾人,赵婷婷主动上前搀扶,帮助其上下车;遇到迷路或离家出走的老人,她会为其联系家人,助其安全回家……类似的事情在她身上经常发生。

“江山就是人民,人民就是江山。中国共产党始终把人民放在最高位置,为人民谋幸福,不断实现人民对美好生活的向往。”赵婷婷跟随车队党支部学习党的二十大报告时,深有感触地说:“作为一名入党积极分子,我会以党员的标准严格要求自己,努力为乘客提供更优质的服务。”

赵婷婷所驾驶的111路公交车穿行于田家庵区安成铺调度站与八公山区孔集之间,单程距离25.3公里,跑一趟需要70分钟,每天来回需要跑10趟,一天要跑253公里。她每天凌晨4点多钟起床,5时30分准时发车,晚上7时20分跑最后一班,回到家常常是九十点钟。起早贪黑是工作常态,赵婷婷早已习以为常。

“党的二十大报告指出,奋斗创造美好生活,在全社会弘扬劳动精神、奋斗精神、奉献精神。”赵婷婷说,“虽然我的工作很平凡很普通,每天来回穿行在城市道路上,比较枯燥乏味,不过只要用心做,也会有小小成就感。”

赵婷婷早已把她驾驶的公交车当成自己的“第二个家”,把乘客当成自己的家人。由于所跑线路老年乘客较多,她每次都会等老人坐稳扶好后才启动,每次到站等车停稳后,才让老人们起身下车,并主动服务需要帮助的乘客。从事公交驾驶员9年多来,她用小行动播撒大爱心,用真情温暖着每一位乘客的心,在“十米车厢”诠释“服务至上”的理念,赢得众多乘客的称赞。

“公交车是流动的文明窗口,是宣传文明的阵地,也是传播正能量的载体。”赵婷婷说,现在淮南正在创建全国文明城市,她将以党的二十大精神为指引,见贤思齐,争做先锋,擦亮公交文明服务“窗口”,扮靓“城市流动风景线”,感知群众所需,践行服务有我,全心全意为乘客服务,在平凡的工作中创造不平凡的成绩。

市场监管部门发布消费提示——

理性对待促销 谨防消费陷阱

本报讯(记者 廖凌云)11月9日,淮南市市场监管局发布“双11”消费提示,对时下热门促销形式一一讲解,提醒消费者理性对待促销,不冲动消费,谨防各类消费陷阱。

“直播带货”“网红带货”是时下电商新风口,但也存在产品质量、售后服务、虚假宣传、平台数据造假、主播诱导私下交易以及直播间未开通回放导致取证难等问题。市市场监管局提醒消费者在选择直播带货购物时,要认真查看经营者在直播平台的公示情况,不要相信绝对化用语的广告宣传,不被明显低价误导,切勿盲目跟风购买,防范低价劣质、高价假冒等陷阱,选择信誉好、有保障的直播电商平台进行消费,在平台内下单。

价格是促销的重要因素,各大商家以秒杀、打折、优惠券、满减红包等各种促销手段让消费者“算不清”,先涨价后降价、虚构“原价”、随意标注价格的情况时有发生。消费者要理性参与,货比三家,从信誉度、成交记录、评价详情等多方面对卖家信誉进行评估。对于甩卖、清仓、最低价等优惠打折的商品,要对比平时销售价格,甄别“低价”是“真实惠”还是“设套路”,谨防价格陷阱。

拼团促销热火朝天,但也暴露出一些问题。拼团的价格往往低于市场价,消费者容易冲动消费,收到的却是质价不符的商品。且拼团购物需提前支付,成团后发货,容易出现发货不及时,错发、漏发的情况。消费者在参加拼团购物前应仔细查看商品介绍、发货时间、退换货服务等信息,尤其是大件商品、贵重商品,建议多比较,选择口碑较好的平台。

市市场监管局提醒消费者要关注物流环节,“双11”交易量激增可能导致商家备货不足,为避免退货损失运费,消费者可选择自带运费险的商品或在下单时购买运费险。对于急需的商品,提前与商家明确发货时间,对于食品类、易腐易坏类商品,最好提前购物,避开物流高峰。

购物凭证是维权的有力证据,无论线上线下,消费者购物应及时保留好相关原始记录,以备出现消费纠纷时,有充足的证据维护自身合法权益。

双“十一”更要双“实意”

胡锋

双“十一”到了,购物车满了。自2009年开始,双“十一”购物狂欢节已走过了13个年头。然而,一节过后还有一“劫”,那就是网购带来的诚信“劫”。有的商家玩价格游戏,先给商品价格“注水”,然后再打折,欺骗消费者;有的是售后跟不上,不能按期完成货物配送,导致履约不及时;有的是产品质量与广告有出入,不能做到诚信经营;有的商家在退款时“打太极”,手续繁琐,配合不情愿等等。而这一“劫”,早已引起监管部门的重视。《网络交易管理办法》《消费者权益保护法》等相关条款都对此进行了明确规定,这恰恰说明,双“十一”更要双“实意”。

首先是价格。消费者之所以在双“十一”成为剁手党,是看中了商品优惠后的价格。如果商家在商品价格的标注上先高后低,实则是变相欺骗,让消费者不是购物愉快而是购物添堵。无论是利用双“十一”搞薄利多销,还是利用平台返点,打开产品知名度等等,都应该诚信,否则“买的永远没有卖的精”。对商家而言更不能搞“一锤子买卖”,诚信才是永远的金字招牌。

其次是服务。双“十一”秒破亿元销售额大关早已不是什么新鲜事。千亿营销的背后,配套的服务要提速,从下单到出库一系列操作既要提速也要提质,才能感受到双“十一”服务的不同。与之离终端更近的是,商品到达客户手里的时间,要尽可能选择信誉好、物流快的快递公司,在第一时间将商品送达客户手中。对于调换、退货等业务要一并跟上,要像平时一样对待每一位客户,做到真诚沟通,服务至上。价格可以打折,服务不能打折,才是上上策。

再者是包容。双“十一”的销售量倍增,无论从下单到物流,相对于平常业务量来讲,都是应接不暇,除非急用商品外,还需要买家的包容。买家希望宝贝早日到手的心情可以理解,但对物流和商家也应多一份理解,毕竟物流公司和快递小哥不是“三头六臂”。以心换心,才能让双“十一”变成双“实意”,让我们多一份包容,让双“十一”购物狂欢节走得更远。

