

一人一车撑起一条通往大山的公交线

陈明强驾驶813路公交车每天往返5趟,春节他都在山上过

□首席记者 王健

生活日报1月10日讯 驻点在深山里,道路通行条件复杂,班次固定,只有一个人一辆车……在济南市公交总公司二分公司,有这样一条特殊的公交线路——813路。2016年12月28日,813路线开通,行驶在大山深处的公交车架起村民与外界连通的桥梁。驾驶员陈明强从此便成为了这座桥梁的独守者,默默服务着山区百姓的出行。一个人、一辆车、一条线,这就是他工作、生活的全部。两年来,山上就成了他的家,春节他都在山上过。

10日早上6点多,天刚蒙蒙亮,记者就来到了813路线始发站仲官停车场。驾驶员陈明强吃完早饭,正在清理车厢卫生。2016年12月28日,“扶贫线路”813路开通,全程19.4公里,运行时间约50分钟。

813路公交车只有陈明强一名驾驶员,一辆公交车,每天需要在马家村与仲官之间往返5趟,第一班车早上6点从马家村发车,末班车晚上6点半从仲官发车。因为道路条件复杂,“老司机”陈明强成为了这条线的“线长”。从此,一个人、一辆车、一条线,成了大山里一道靓丽的风景线。

每天大山里还一片漆黑的时候,陈明强便开始在给“爱车”做“体检”,确保安全出行。由于冬夜晚山区气温低,陈明强夜里还要冒着零下十几度的严寒定时发动车辆进行预热,保证按时发车。

这条线开通后,他就村里安了家,每天跑完车,就睡在村委会。陈明强说,去年春节他都住在了山上。除

夕晚上吃了水饺,就开着末班车上了山。日子虽然辛苦,但每当他把乡亲们送出大山或接回村庄的时候,他心里总有一种成就感。

早上7点,813路准时从仲官发车,全程就两个人。“这条线路有时乘客满满当当,有时就一两个人。”陈明强说,首班从马家村下来的车上有近40名村民,很多村民坐着他的车下山卖山货。

记者看到,沿途北道沟的路很窄,个别路段两辆车都错不开。为了行车安全,只要下雪道路结冰,813路就得临时停运。而他,还要负责个别路段的除雪除冰工作。813路线行经的道路大部分是崎岖的山路,通行环境复杂,陈明强在行车之余还仔细研究每一个道路风险和隐患点,思考安全驾驶的操作要领。在他持之以恒的细心和努力下,813路线未发生过一起事故。

风里来雨里去,陈明强一丝不苟地驾驶着813路公交车穿行在乡间小道上。“微笑就像阳光,能照亮人的心田。”对每位乘客,他总是报以微笑。“我们原来出门都得搭车,或者自己骑车,挺不方便。”马家村的张利泉说,公交开进村里,他们冬天出门不用再挨冻了,而且也更加安全。原来从村里到仲官得需要近1个小时,现在只需要25分钟左右。

在村民的眼里,陈明强每天服务他们的出行,帮他们排忧解难,早已成为他们生活中不可或缺的那个人。热心和爱心拉近了陈明强和村民的距离,乡亲们称他为“俺们村的小陈师傅”。



陈明强驾驶着813路公交车穿行在乡间小道上。



陈明强在山上的家。 首席记者 王健 摄

相关链接 一人一车的公交线有14条

据悉,在济南公交二分公司八队,除了88路和67路两条连接城乡的公交大线外,还有21条88路的支线。这些支线和普通的市区公交车不太一样:终点站在深山里,除了山区的线路地形比较复杂、班次固定外,许多线路为了保证每天早上按时发车,都在大山深处设了驻点。车辆每晚停在驻点,驾驶员也必须吃住驻点上。其中,更是有14条线路只有一辆车,一名驾驶员。为了当地村民的出行,驾驶员常年守在点上,一天都不能停。 首席记者 王健

口碑饿了么推“暖冬”扶持政策

济南线下商家迎数字化转型关键

□首席记者 段婷婷

生活日报1月10日讯 本地生活服务的线下商家一直以来面临着“三高一低”的经营困境——房租高、人力成本高、原材料成本高、毛利低,而近两年又出现了“平台费率高”这一新的难点。

记者近期走访济南线下,发现虽然众多商家基本都已经互联网平台上线,但由于基础设施建设薄弱,相当一部分商家其实并未真正开始互联网改造和数字化转型,甚至还处于“用笔记账”的阶段。不少商家也和记者反映,意识到不能再依赖传统经营模式,普遍提出了引入互联网技术改造经营流程的强烈诉求。

日前,口碑和饿了么宣布,接下来将推出以“全套数字化升级方案”和“切实降低服务费率”为核心的商家扶持政策,未来一年将赋能100万本地生活服务商家实现数字化升级,为100万商家新上线连接互联网,推动100万新就业。

阿里本地生活服务公司总裁王磊表示,要用实实在在的赋能和实实在在的让利,帮助全行业过一个实实在在的暖冬。

尽管这是阿里本地生活首次对外公布“暖冬”政策,但其实口碑和饿了么对商家的数字化赋能和改造,早就开始了。2018年起,不少济南的线下商家引入手机点单等新的互联网技术,逐步通过口碑和饿了么提供的服务,建立集线上营销、交易、管理于一体的产品和

服务体系。

以济南本地知名品牌黄记煌三汁焖锅为例,在刚结束一个月的双12口碑平台活动中,仅双12一天就售卖了3000份活动套餐,客流爆棚让店里忙得不可开交。而在黄记煌营运经理刘萌萌看来,店里的收获并不止于此。“通过阿里本地生活提供的数字化升级方案,我们现在对顾客进行了细化分层。会员系统里,对顾客的性别,年龄,口味偏好,消费能力,都有精细的分类。有了这些基础信息,无论是备料多少,菜品选择,还是自己设置促销活动,都有了可靠的依据。”刘萌萌说。

中国食品产业评论员朱丹蓬认为,餐饮是本地生活中最为主要的一块。阿里商业生态中的饿了么和口碑平台上集结了众多的优质餐饮商家,这些商家最主要的需求是引流、优化经营管理、提升运营效率。

值得一提的是,个别商家还提到年初对资金有较大的需求,饿了么口碑推出的“暖冬商户贷”给他们增加了信心。

据悉,这一互联网金融服务将惠及超100万商家,单个商家最高可以贷款20万,平均可贷款额度比平时提高近100%。

从长远看,随着越来越多的济南线下商家实现数字化升级、普及数字化服务,济南城市的网络化、数字化、智能化转型进程也将被推动。与此同时,数字化消费体验也将惠及更多的济南市民。

尾号带个9 拿来换汾酒

猪年新春到,汾酒福利来!

“借问酒家何处有,牧童遥指杏花村。”唐代大诗人杜牧的一句经典绝唱使得杏花村名扬天下!杏花村汾牌美酒,以汾酒集团提出的“清香天下”美好的愿望为机遇;“把名酒变民酒,飞入寻常百姓家”为己任,特在2019新春即将到来之际,联合全国百家报商在山东举办的惠民品鉴活动。

以9换酒,回馈粉丝

活动期间,本报读者朋友凭一张尾号带“9”的100元钱,即可到山东新闻大厦一楼汾酒集团专卖店,换购市场价952元/箱,杏花村汾酒集团汾牌贡酒一箱!我们准备了

42度喜庆款和53度经典版供你选择!有多少张这样的钱,现场就可以换购多少箱这样的酒!本次活动济南限量3000箱,兑完活动即止!请爱喝汾酒的读者千万不要错过这个机会。

比一比品一品汾酒集团酒好在哪

汾酒是老四大名酒、国家清香型白酒标准制定者、CCTV上榜品牌;品质清香纯正为行业所公认!尾号带9,来换汾酒!济南2019跨年惠民品鉴活动期间,现场邀您免费畅饮!是好酒,请告诉你身边3个朋友;不是好酒,请告诉你100个亲朋!

活动日期:元月11日-23日(早8:30-17:30中午不休)
 汾酒集团 0531-58190699
 兑换电话: 18396860890

汾酒集团兑换地址:汾酒集团济南旗舰店
 (济南市历下区经二路6号山东新闻大厦一楼大厅101室)

汾酒集团 53°42° 汾牌美酒 规格:475mlx4瓶

原价:2328元/箱45° 杏花村汾酒 特惠价:699元/箱

原价:952元/箱 尾号有9的100元 换购汾酒一箱

乘车路线:31、39、49、70、80、102、113、165、BRT2、BRT3、k151、k205路到高峰大站快车、k52、k96路公交车山东新闻大厦站下车即到。