

奔驰掉头,撞翻骑电动车男孩

疑是女司机误把油门当刹车,顶着电动车跑出十几米



被奔驰车卡住的电动车。

本报记者王媛摄

本报8月21日讯(记者 崔岩 吴金彪 实习生 吕璐) 8月21日下午,文化东路和山师东路交叉口附近,一辆奔驰车在掉头时,与一辆迎面而来的电动车相撞,造成骑电动车的16岁男孩重伤。

21日下午3点40分,记者赶到现场时,伤者已经被120急救车送往医院,交警正在现场取证。现场一辆金色奔驰轿车下,压着一辆电动车,而在距离奔驰轿车十多米远处,地上仍有血迹,肇事女司机一直躲在车内。

“听司机的朋友说,当时司机一紧张,结果误把油门当刹车了。”一位不愿透露姓名的目击者称,当时自己正开车自西向东行驶,突然看到迎面一辆金色奔驰轿车准备掉头,于是自己就减速等候,哪想到奔驰轿车刚掉头就撞上了一名迎面而来的电动车。

“电动车被撞上后,车上的男孩跌在了

地上,奔驰又顶着电动车跑出去了十几米。”该目击者称,当时奔驰车掉头速度并不快,很纳闷为何将电动车撞倒后,还顶着电动车前行了十几米。

“很吓人,男孩嘴里全是血。”当时正在路边逛街的吴女士告诉记者,自己回头就看到,男孩躺在文化东路由西向东车道上,口吐鲜血,腿还在不断抽搐,孩子背着的书包、手机、矿泉水等也都散落一地。

“估计司机当时都吓傻了,一直打哆嗦。”吴女士说,出事后,女司机马上从车上下来,可能吓坏了,110都不会拔了,还是周围群众帮忙拨打的110和120。

下午3点55分,交警和车主的朋友费了好大工夫,才把电动车从车底下弄了出来。

下午4点10分,记者在山东省中医医

院东区见到了出事的男孩,此时,他正躺在病床上,戴着氧气罩,打着点滴,意识还算清醒。据男孩母亲孙女士介绍,儿子小宇今年16岁,在省实验中学上高一,出事时本来是要去老师家补习英语的,没想到出了事故。

“孩子特别懂事,我心里也特别难受。”孙女士告诉记者,刚在医院看到孩子时,小宇对她说了几句话,“妈妈,给你添麻烦了,帮我跟老师请假。”听完孩子的话,孙女士潸然泪下。

“主要是胸部重伤,口腔有外伤。”医院内小宇的主治医生告诉记者,具体情况尚需进一步检查。

下午6点,记者从医院方面了解到,目前小宇已经做了胸腔穿刺手术,暂时无生命危险。

追踪报道

“只要将人救起,受点伤也无所谓”

救人者房玉岭因发烧打点滴

本报8月21日讯(记者 陈伟 通讯员 马光仁) 本报21日C01版报道了发生在长清归德镇南水北调兴隆庄河段的交通事故,当地村民房玉岭凭借良好的水性,从河中救起3名落水者。21日下午,记者了解到,救人者房玉岭因为凉水浸泡产生了发烧、头疼等症状,现在已经在村卫生室接受治疗。

在20日的救人过程中,归德镇兴隆村52岁的农民房玉岭的腿部被划伤,加之因救人在冷水中呆了近半个小时,晚上回到家后,房玉岭就开始发烧、头疼。尽管他喝了妻子熬的姜糖水,并服用了感冒药和退烧药,但是仍然高烧不退。

21日一大早,发烧没有好转的房玉岭,来到村卫生室进行治疗。在大夫为他做了简单的身体检查后,发现他身体并无大碍,就进行了输液降烧。尽管因为发烧,身体虚弱无力,但是说起20日救人的事情,房玉岭并不后悔。他告诉记者,只要遇上了这样的落水事故,任何人都不会毫不犹豫地跳入水中救人。尽管自己受了点伤,但这根本不算什么。

“只要将人救起,受点伤也无所谓。如果下次再碰上这种情况,我还是会跳入水中救人。”房玉岭说。

国美泉城路省府前街新活馆8月26日盛大开业

国美“店王”开业在即 空前特惠势贯泉城

2011年8月26日,国美山东省最大新活馆、济南国美万平旗舰“店王”、泉城路上第四家国美门店——“国美泉城路省府前街新活馆”落户泉城路恒隆广场西邻。该店的开业将成为重磅炸弹给市场带来强烈震撼,与开业时间相应的是,国美促销资源的汇聚以及投放,消费者肯定会从中获得超级实惠。

首家家电“Shopping Mall” 落户省城

中国家电连锁业经历了20多年的发展实现了规模的迅速扩大,2011年家电业进入发展变革期,过去家电连锁业的增长主要是依靠快速的开新店,当门店布局达到饱和过剩,就会出现渠道商和上游厂家投入产出下滑的状况,家电业要提升产业链的效率,就必须进行变革。

家电连锁业要实现可持续发展,必须以消费者需求为中心,回归商业本质运营,国美集团经过多年的调研考察,提炼了国际同业卖场的优点,并通过第三方专业团队对国内消费者习惯和需求进行调研,推出了全新的门店运营模式,并在国美泉城路省府前街新活馆全面实施新型运营模式,打造全新的电子消费类卖场标杆店。

新业态的发展的改变,不仅来自商业的要求和市场的竞争,更重要的是来源于消费者的生活变化和科技的创新变化,新活馆的最终诉求是给客户更好的商品选择,更多的价值、更舒适的购物环境。

1万平米卖场

10万种商品成国内新“店王”

据悉,国美泉城路省府前街新

活馆从经营产品种类上来说,10万种商品的超大“容量”无疑打造了省内家电连锁企业的新“店王”。

据国美相关人士介绍,该新活馆店面模式在商品结构上进行了精细化的调整,在保持彩电、空调、冰箱、洗衣机等传统电器优势的同时,将着重加强手机、数码、电脑等3C品类的商品和大量关联性配件商品,在厨卫、小家电等生活电器方面,新模式将按照消费者的需求和购物习惯进行更加细分的分类,按照消费需求和商品功能,建造不同的专题展区,消费者可以直接根据使用需求选择定向的展示厅进行相关商品的选购。

8月26日开业的新活馆,1万平米的国际化超大卖场,经营的商品种类高达10万余种,其中3C类产品多达4万余种,是目前国内产品种类最为丰富的家电卖场,几乎囊括了所有的消费电子产品,满足了消费者一站式购齐所需产品的需求。

而这种以产品种类繁多为特点的门店经营模式也使得家电卖场由提供产品到全面提供家电解决方案,新活馆内包括家装家电解决方案、新婚家电解决方案、以旧换新家电解决方案、长久服务解决方案、节能家电解决方案、经济家电解决方案、学生3C产品解决方案等等,此次在国美新活馆成型推



出,实现了从传统的“卖产品”到“提供全面解决方案”的跨越式的发展,这在国内家电卖场尚属首次。

新活新布局

全新开放式“新活”购物体验

为了进一步为消费者营造舒适、自主的购物空间,新活馆在建设过程中特意增加了地面指引线,形似跑道的指引动线贯穿整个卖场,消费者在行走的过程中就可方便的找到所需产品,作为最新家电产品的发布及展示基地,整个卖场布置增强灵活性,可根据季节变更,最新商品引进、新进品牌介绍等需要,进行快捷的布局调整;天花板上的悬挂物也可根据实际使用需求随时变更最佳位置,商场的透

透度得到保障,为了便于工作人员和顾客之间更好的沟通,所有的收银台、服务台、咨询台、开票台等公共设施,均降低了原有高度并变“封闭式”为“开放式”。

在所有的电视展示区域地面上,您可以看到明显的“2米”“3米”黄线,随着屏幕大小,横线数量也有增减,便于您在卖场里“回忆”您家中沙发和电视之间的距离,卖场里,公共区域随处可见国美独特沙发,让消费者购买电器累了随时歇歇脚,这样的卖场陈列,这样卖家电,在家电卖场中可谓首开先河,同时,新活馆所有营业员均是经验及专业知识丰富的国美自有营业员,进行了专业培训及选拔后上岗,打破以往厂家促销员驻扎卖场的模式,意味着消费者在省府前街新活馆购家电时,随便

找一个营业员即可了解到任意产品信息;而这些国美自有员工更不会会对品牌产生偏袒而刻意推销,真正为消费者提供更周到的个人服务。

3天大庆56小时不打烊

全场超值特惠

国美泉城路省府前街新活馆,被列为国美电器2011年一号工程,国美电器斥资5000万元进行精心打造,是国美山东最大新活馆,在门店开始正式营业之时,大型的促销活动同时登场,从8月26日起,国美泉城路省府前街新活馆将举行3天56小时不打烊的大型庆典活动,倾力打造2011年仅此一次的家电盛宴嘉年华。

国美泉城路省府前街新活馆开业让利优惠活动中,国美电器精心准备的5000万元赠品已经到位,消费者来就送,购物即有礼,套购有大礼, VIP再赠礼,满2500元送1000……国美电器还准备了金条等超值大礼,等您幸运获取。

除了赠品的极大丰富之外,开业3天,全场10万种商品全部超低折扣,最低折扣让你意想不到,而包括签售、抽奖、限时购等多种形式的促销活动也都将登场,大规模的促销活动无疑将会突破山东家电市场的低价底线。

中国零售企业已经从单向追求规模、数量的爆炸式增长向追求效益与效率的平衡提升转变,而这要求零售企业及时进行反思和调整,国美“新活馆”模式率先突破了传统家电卖场单店效率不高的瓶颈,打造了高效率、低成本门店经营模式,今后这样的模式将引领我国家电零售业的发展。