

快报记者 徐勇在置地广场为你报道

今起,“云媒体电视”全面推广

有上网冲浪、在线缴费、视频通话等近百种新业务,让电视也能“用”起来

记者获悉,由江苏有线自主研发的第三代数字电视——云媒体电视今天将在南京市全面推广。南京60余万互动电视用户将在明年年初全部使用上云媒体电视,这标志着南京将正式步入三网融合时代。

云媒体电视于8月1日在南京正式上线。经过试运行,云媒体电视完成了进一步优化,今天起,将正式面向全市用户推广。在云媒体电视时代,上网冲浪、电视读报、在线缴费、电视购物、视频通话等等都能在电视机上实现。

升级过程全自动

为帮助用户了解升级和使用方法,自今天起,江苏有线将在149频道循环播放云媒体电视升级和操作指南。

互动电视用户如果在看电视的过程中收到升级提示,只要按下遥控器上的“确认”键,机顶盒就会自动开始升级。升级过程中,机顶盒将自动重启三次。升级过程约需8分钟,在此过程中,用户不需要进行任何操作。如果用户的电视机在关机时收到升级包,开机后不用进行任何操作,机顶盒将自动完成升级,两次重启后

进入云媒体电视主界面。

用户完成升级后,按遥控器上的“0”键,即可获得云媒体电视各项功能的详细介绍、使用帮助。

据悉,江苏有线将分批开展升级工作。高清互动机顶盒用户的升级工作将于今天开始,标清互动机顶盒用户的升级工作计划于11月开始。单向机顶盒不具有互动功能,无法升级为云媒体电视,用户可以拨打客服热线96296咨询,对于符合置换条件的用户,江苏有线将安排工作人员上门,为用户将单向机顶盒免费置换为高清互动机顶盒,并升级为云媒体电视。

有近百项新业务

云媒体电视远不是简单意义上的“电视”,更准确地说,它是一个多媒体综合服务信息平台。上网冲浪、电视读报、在线游戏、电视购物、视频通话等等都能在电视机上实现,挑战用户对电视机的想象力。

云媒体电视“点播”版块提供视频点播服务,30万小时的海量片源随点随播,更有10套高清频道和高清节目点播,一期上线高清节目387部/集,以后每周还将持续增加28部/集。同时还有50个频道72小时内的节目可以自由回看,快进、快退、暂停全由用户掌控。电视互联网把互联网搬到了电视上,让不擅长使用电脑的中老年用户也实现能上网的心愿,只要简单地操作电视遥控器,就能用电视浏览主流网站。

江苏有线人士表示,云媒体电视完全颠覆人们对电视机的传统认识,近百种全新业务帮助用户变“看电视”为“用电视”。

快报记者 马乐乐在江宁为你报道

1万能抵50万? 江宁一楼盘优惠加码

交1万元就能当50万元用? 南京江宁一家楼盘近日宣称,即日起买房人只要交1万元诚意金,买房时就有可能当50万元用,这个优惠“先到先得”。1万抵50万,相当于一套房子的总价减掉了49万元,这个折扣力度不可谓不大。

打出这个活动的楼盘是位于江宁方山地区的骋望骊都。记者发现,这家楼盘早在几个月前刚开盘时,就在搞“现金冲抵”活动。今年3月,这家楼盘宣称,130平方米以下房源缴纳10万元诚意金,实际签约时可抵用20万元;180平方米左右的房源30万元可抵用50万元。除了现金冲抵活动,开盘时这家楼盘还宣布一次性付款为98折,商业贷款为99折。

可时间不长,优惠方式就发生了变化:10万抵20万变成了10

万抵15万,30万抵50万变成了30万抵45万,而一次性付款的优惠变成了97折。今年8月,楼盘定价再次松动,部分房源进行了9折优惠处理。

近日,这家楼盘宣布,之前的冲抵活动全部取消,变成了“1万元冲抵50万元”。售楼人员昨天解释说:“交1万的诚意金,根据户型面积的不同,可以冲抵不同价值的房款,50万元是可以冲抵的最高额度。”根据她的说法,这家楼盘的优惠力度再次加码。

一位业内人士评价说:“通过冲抵优惠的反复变化,可以看出这家楼盘的优惠在‘挤牙膏’。这一方面固然有市场因素,但也说明开发商前期定价过高,造成了如今销售时的矛盾心态。买房人面对这种优惠,不妨再冷静思考一下。”

快报记者 项凤华在南京人才大厦为你报道

2012届毕业生供需洽谈会上,企业一开口就要十几个人 招人“胃口”大 高校松口气

昨天,南京市人社局在南京人才大厦举办“高校与用人单位2012届高校毕业生供需洽谈会”,这意味着2012届高校毕业生找工作正式拉开大幕。

洽谈会现场,用人单位需求趋旺,2012年毕业生的就业总体形势看上去还不错。记者在采访中发,与往年相比,企业招聘有了一些变化。



洽谈会现场气氛很热烈 快报记者 赵杰 摄

变化1

入校“抢人”提前了两个月

昨天,在南京人才大厦上演了一场别开生面的“招聘会”。“格子间”里高校等着,场子里用人单位逛着——原来这是一场校企见面会,毕业生“嫁龄”未到,用人单位和高校这对“婆家”“娘家”先相起了亲,单位若是对哪家高校感兴趣,就坐下来谈,然后约好时间,上门去挑。

“尽管教育部规定,每年11月20日后用人单位才能进高校招聘,但是对于‘性急’的企业来说,他们入校‘抢人’的时间一年比一年提前,今年整整提前了两个月。”南京工业大学毕业生就业办公室主任张涛告诉记者,学校规定校园宣讲会要等到国庆节后才启动,但是现在等着入校的名单已经排到11月份了。“企业增招明显,不少单位一开口就大几十个人地要。”

变化2

现场预订 愿花钱培养新人

“我今年想要10名学机电的学生,现在还有吗?有15个,我也要,人多了没关系,工资也好商量。”南京市仪器仪表工业供销公司的书记陆茂伟带着手下赶来“抢人”,他手拿着名片盒,挤进了南京机电职业技术学院的展位。他急着向学校招生就业处的老师说:“去年我晚了一点,结果没招到人,今年可不能再错过了。至于工资待遇嘛,好商量。”

在以往的才市上,用人单位一直都偏爱“熟手”,不大乐意招聘没经验的应届毕业生,为何有这样的转变?陆茂伟坦言,从去年下半年开始,招人就特别难了,而生产线在不断扩大,人手很紧缺,所以他们想招学生进来然后再培养,“有师傅带着三四个月就上手了,而且稳定性比有工作经验的人要强一些。”

变化3

争着上门 高校也变牛气了

“企业需求趋旺,人才市场也很火。”南京市毕业生就业指导服务中心主任孙晓军告诉记者,作为毕业生就业的主管部门,他们今年倍感压力。

“去年的首场校企见面会是10月16日举办的,今年提前了不到1个月,可宁波等城市比我们还要早,早早地进各大高校邀请优秀毕业生到当地的单位去参观,还给交通补贴。”用人单位都早早进入校园宣讲,导致高校现在也牛气了,提出了很多要求,不仅要名企进场还要保证最低工资。

张涛表示,虽然用人单位招工分外热情,但仍存在冷热不均的结构性矛盾。

和工科生、经济类的“畅销”相比,文科类的就业压力偏大,所以不能说明年毕业的大学生一点压力都没有了。

快报记者 胡玉梅在紫东国际创意园为你报道

南大教授为南京创意出点子——青花梅瓶可以做酒瓶

昨天,由南京市委宣传部与栖霞区政府联合举办的“2011国际文化创意峰会”在南京紫东国际创意园召开。

来自英国的创意之父约翰·霍金斯与南京大学教授张鸿雁等人,共话南京创意出路。

张鸿雁说,南京应该放大胆量,大胆呐喊,告诉大家创意中心在南京。“南京可做的东西有很多,比如吃的,有京苏大菜,很多人都没有吃过;南京是十朝都会,光凭一个十朝文化园就可以打遍世界;一个六朝,就可以让南京做足了文章。”张鸿雁说。

“朱雀桥边野草花,乌衣巷口夕阳斜。旧时王谢堂前燕,飞入寻常百姓家。”这首诗写的是乌衣巷,如今,人们路过夫子庙,依然

可以看到乌衣巷。只是,昔日的王、谢两大家族,已经成为传说。

“我就创意了王谢家宴。现在人们进入乌衣巷可以看到王谢家族住房的样子,但是,王谢家吃什么?这是非常神秘的,也是非常有特色的。”张鸿雁说,王谢家宴正在创意阶段,菜肴目前还得保密。

藏在南京市博物馆的元代“萧何月下追韩信”青花梅瓶,一直被看作是市博的镇馆之宝。这个梅瓶就算展览,亮相的时候也只出现一半的图。“‘萧何月下追韩信’梅瓶是从明代功臣沐英的墓里出土的,本身故事就很多,充满了神秘色彩。这么好的梅瓶能否开发开发,做王谢家宴的酒瓶呢?”张鸿雁说,如果复制出来,作为国礼送嘉宾是很好的创意。

见习记者 曾德在新街口为你报道

“十一”去哪玩? 大礼包里找 内容涵盖150多个景点的票价、公交线路、开放时间等等

“十一”假期马上就要到了,只知道中山陵、紫金山、夫子庙的市民又开始念叨去哪里玩;筹备好去哪儿玩的人又得费力策划旅游线路;而在景区遭遇不愉快的游客,可能还要为找主管部门投诉心烦……

如今,解决这些问题的信息都被压缩在了一张表格,这就是南京互联培训中心的同学们制作的“2011南京旅游国庆大礼包”。

网友盛赞其实用

150多个景点及票价、详细地址、公交线路、开放时间、联系电话、网站、主管部门还有评价指数等,大礼包几乎涵盖了旅游所需知道的一切必备信息,不少网友都盛赞其“实用”、“详细”。

“这个旅游大礼包里几乎涵盖了南京全部景点。”大礼包制作方南京互联培训中心的尚老师十分有信心地说,“我们的同学花了不少工夫搜集,基本没有什么遗

漏的。”而大礼包制作者,东南大学经管院2007级的小于同学和2008级小顾同学也笑说做完这个大礼包,感觉自己对于南京景点也算算是知道得差不多了。

中山植物园属于中科院、总统府属于省政协……看着大礼包上五花八门的景点主管部门,网友疑惑,这个对旅游有什么用?

尚老师解释:“有些旅客在旅游时会遇到不愉快的事情,我们把主管部门信息列出来,方便游客们最快地找到投诉路径。”

大礼包还会升级

尚老师介绍说,在大礼包资料搜集和整理期间,不少网友通过微博或邮箱的方式补充、更改了一些信息,“现在我们还是希望网友多多关注,有什么补充和需要纠正的及时联系我们。”

尚老师说这个大礼包还只是一个比较简单的形式,以后会推出更详尽、更具体的升级版。