

18:00 快报记者 金凤为你报道

# 南艺学生解救轻生女孩,送姜汤、送蛋糕、送回家,暖身又暖心 失去了爱情,她得到了温情

寒风中,南京艺术学院两名大四男生奋不顾身地跳进冰冷的秦淮河,救起为情所困的轻生女孩小刘。一场爱心行动就此展开——有的学生熬好姜汤给女孩暖身、有的找来自己的衣服让女孩换上;宿管阿姨把女孩湿透的衣服送去干洗;得知第二天女孩过生日,大家又买来玫瑰花和蛋糕,并把她送上了回去的列车……在情人节这天,失去爱情的女孩,却感受到了浓浓的温情。

## 一次紧急救援

2月13日是南京艺术学院本科生开学的第一天。对于人文学院艺术管理专业的大四男生刘坤、刘晓东来说,这是难忘的一天。

下午1点,哥俩穿过学校附近的草场门桥,到附近的营业大厅办理手机业务,走到桥中央的时候,发现桥下的秦淮河边有点不对劲。“一个女生站在河堤边,包放在一旁,脚已经跨过了护栏,一直在哭。当时我还在想,会不会是她失恋了,可别想不开啊。”就在这时,女生一头扎进河里。

刘晓东吓得大叫一声,和刘坤一起冲到河边。“幸好河水不深,我们到的时候,河水刚刚没过女孩胸口,她浑身湿透了,还半蹲在水里哭。”

会游泳的刘坤跳到河里,拉起女孩就往岸上拽。刘晓东紧随其后,两人一人一边,把女孩拖了上来。“当时水里很冷,那个女孩浑身湿透了,蜷成一团,在地上直发抖,还始终不肯走。”浑身

湿透的刘坤想脱下外套给女孩披上,但被对方拒绝。

“当时旁边围了好多人,我们就开导她,你总要先换身衣服、暖和下来吧。”经过一番苦劝,女孩跟着刘晓东他们回去了。

## 一场暖心行动

为了帮女孩换上干衣服,刘晓东拨通了同学周云灿和禹璐的电话。“当时她浑身湿透了,也不肯讲话。”周云灿来不及多问,立马找出睡衣,给女孩换上,又给她冲感冒冲剂,灌暖水袋,让她裹在被窝里暖和。

刘坤宿舍的哥们申长琳一听说这事,连忙去菜市场买了生姜和蜂蜜,做好了姜汤,送到刘坤、刘晓东的嘴边,“你们喝点,也带给她喝点暖暖吧。”

禹璐在一边帮忙,同时开始试着和女孩聊天,解开她的心结。原来,她叫小刘,从外省赶来南京和男友相聚,两人相约秦淮河畔,没想到对方竟然提出分手。小刘顿时觉得万念俱灰,便想到了轻生。



南艺“暖心行动”小组成员,左为刘晓东,右为刘坤 快报记者 赵杰 摄

带小刘进宿舍的时候,宿管阿姨吴淑霞也发现不对头,了解到来龙去脉后,她联系了学校干洗房,帮小刘烘干衣服。

获悉此事后,学校学生处处长郭峰掏出800元,作为小刘在南京期间的生活费用。怕节外生枝,两个女生寸步不离地守着小刘,临近中午,刘坤、刘晓东、周云灿和禹璐陪小刘一起吃饭、聊天,跟她分享“人生经验”。“我俩这么帅,还都失恋过呢,没事,别放在心上。”高大帅气的刘坤拿自己开涮,逗得小刘破涕为笑。

晚上,两个女生陪着小刘到学校附近的宾馆住了一夜,还特地通知了当地的警察,把宾馆的门窗都加固好,以免发生意外。

## 一个生日Party

“原来她今天过生日啊!”

昨天采访时,刘晓东看着小刘刚刚发来的短信,又惊又喜。一行四人给她办了个生日Party,大伙买来生日蛋糕,刘坤还买了一串佛珠,又拎了一束“蓝色妖姬”送给小刘。“我们虽然认识才一天,但我希望能给她一些温暖。”而小刘也开始有说有笑,走出阴霾。“她现在计划着明年6月出国深造呢。”

为了确保小刘能平安回家。下午3点,4个人把小刘送到了南京南站。“我把她送上了火车,给了她一个拥抱,她答应我抵达目的地后联系我。”目送小刘离开后,刘坤和同学们轮番给小刘发送短信,祝福、叮嘱伴随着她回家的列车,顺利抵达。

下午5点,小刘给刘坤发来短信,已搭上公交车,平安回校。(文中获救女孩为化名)

16:00 通讯员 戴建中  
快报记者 朱俊俊为你报道

## 正在救人时 他被车撞成重伤

回家途中,看到一名年轻女子出事故受伤倒地,担心会被其他过往车辆轧到,仇先生上前搀扶伤者到路边,不料被一辆助力车撞倒。昨天记者获悉,仇先生的行为已被认定为见义勇为。

仇先生家住浦口区林场路。去年年底的一天晚上,他独自步行回家,行至浦泗路朱家山河桥处时,突然看到前方路中间倒着一辆电动车,旁边还躺着一名年轻女子。当时已是夜里8点多钟,而且该路段没有路灯,仇先生走在路中间非常危险。仇先生连忙箭步冲上前,准备将伤者扶到路边。就在搀扶的过程中,一辆助力车疾驶而来,将仇先生撞倒在地。骑助力车的小伙子被眼前的一幕吓坏了,连忙拨打了报警电话。很快,仇先生和受伤女子被一起送往医院救治。经诊断,受伤女子的伤情并不严重,仇先生却因为救人而受了重伤,腿部粉碎性骨折和脑震荡。

鉴于仇先生的义举,南京交警九大队向区见义勇为基金会进行申报,经区见义勇为基金会认定,仇先生的行为属于见义勇为。

“茶为国饮”几乎是国人的共识,而随着茶产业的高速发展,各项弘扬茶文化的品牌茶事活动也在全国各地开展,这些都在推动茶叶消费市场达到前所未有的水平。与此同时,特色化的茶产业在赢得茶叶消费市场的同时,也在带动整个区域的业态、功能、品牌和环境的发展。

值得一提的是,在南京,南站茶都是目前规模最大的茶文化街区,其发展必将推动整个南站商圈的经济。与此同时,南站茶都独有的交通优势,也使其投资价值得到提档升级。



# 区位优势托起投资价值 南站茶都交通优势详解

## 茶基地枢纽站,3分钟直达江宁

南站茶都总体规模达5万平方米,是南京乃至长三角地区最大的茶文化商业综合体。以茶文化为经营主题,南站茶都的问世实际上也意味着南京首家茶文化专业市场的成立。

关键在于,南站茶都占有得天独厚的地理位置以及交通要道。据项目负责人透露,从产出和销售情况上来看,2011年,南京销售的四川茶、广西茶、松阳茶、铁观音等各类茶的总量至少有600多万斤。而雨花台区和江宁区是全市茶叶最大的销售区,约占全市总量的70%。但是,在茶叶业内,茶商常常遇到产销脱节的窘境,再好的区位优势仍然需要交通来保证供销渠道通畅。

而据记者了解,南站茶都就位于雨花台区和江宁区的接壤之处,并且附近有三条大路可以直通江宁,目前这三条路都已经开通,可以实现3分钟对接江宁。

事实上,随着南京南站在去年6月的正式通车,南站成为市内以及其他城市

与南京往来的交汇点,而与之毗邻的南站茶率先享受到这一利好。

## 长三角中枢,8000万人流量

此外,不得不提的就是,南站茶都所拥有的南京南站这一交通利器。除了通过已经开通的三条大道往返江宁以外,通过南京南站,茶产品可以轻松供给市内乃至市外的各个区域。

据悉,南站茶都距离南京南站的直线距离仅有300米。而作为华东铁路的新枢纽,南京南站除了连接市内包括地铁、公交、出租、长途汽运、社会车辆在内的5种出行方式之外,还连接包括沪宁城际、京沪高铁在内的多条高等级铁路,全面覆盖镇江、常州、苏州、无锡以及上海多个城市。

值得注意的是,作为南京最重要的交通门户和华东地区重要的交通枢纽,南京南站目前是全亚洲客运承载能力最大的客运站,年客流量达到8000万人次以上。如此大的人流量也为南站商圈带来了无限发展潜力。(杜磊)

# 苏宁-海尔达成战略共识 3年冲刺500亿

2月7日,海尔集团高层及各大事业部负责人一行共30余人组团到访苏宁,与苏宁电器总裁金明、副总裁王哲等营销高层进行了深度会晤,正式拉开未来三年巨头间战略合作的大幕。基于对市场预期和企业价值观的共同认知,双方约定,未来三年海尔冰洗、空调、彩电、厨卫、电脑等全线产品在门店零售、B2C、定制服务等渠道销售目标挑战500亿元。

## 战略转型促成捆绑式发展

海尔集团高层一行到访苏宁,与苏宁电器总裁金明、副总裁王哲,以及冰洗、彩电、空调等各大采销中心负责人进行为期一天的深度会谈。双方对2011年合作的成功经验与不足进行了细致的总结与分析,通报了彼此未来三年的发展战略与合作方向,并在产品规划、供应链协同、渠道协同、组织对接协同等方面达成了多项共识。

目前,苏宁与海尔互为最重要的战略合作伙伴之一,2011年,海尔全线产品在苏宁整体完成销售超过百亿元,同比增长超过20%。海尔集团高层表示,对苏宁为海尔集团全球市场发展提供的广阔平台和有力支撑表示感谢,2012年,海尔将着重优化产品线战略,加强产品聚焦,优先发展高附加值、高效能产品,希望借助苏宁海量的会员数据库,加强产品研发方面的合作。

苏宁电器总裁金明表示,海尔是中国家电企业国际化发展的典范,也是苏宁最为重要的战略合作伙伴之一。苏宁近年来持续推进营销变革,今年对采购总部的职能与架构进行调整,尤其强化供应链管理、产品研究,进一步提升供应链效率。此外,2012年苏宁明确了线上线下双线领跑行业的目标,全年开店不少于400家,线上销售冲刺5倍增长,将为海尔提供覆盖全客户群的销售渠道和全面的市场推广服务。

## 线上线下五大协同 3年冲刺500亿

苏宁与海尔明确了2012到2014年的战略合作规划,三年的销售总和冲刺500亿元目标。同时,双方将进一步加强产品规划、供应链、渠道、组织对接、市场推广等多方面协同,全面升级战略合作关系,全力冲刺战略合作目标。

在产品规划协同方面,海尔将根据苏宁海量市场销售数据等反馈信息,在推进产品聚焦、降低运营成本的基础上,进一步加强定制机的开发,推进从工厂定制到厂商共同定制包销模

式的升级,规划实现海尔在苏宁渠道全产品高、中、低全系列上百款绝对定制机型,为消费者提供更多价格优惠、质量满意、售后无忧的电器产品。

在供应链协同方面,2012年,苏宁与海尔将进一步深化系统对接,推进多样化数据对接与分享,进一步优化和完善原有的B2B直连和161订单流程,通过全面数据共享与分析,制定更加精准的市场策略,在此基础上今年将全面推进CPFR协同预测补货,提升供应链响应速度与效率。

在组织对接协同方面,双方将继续优化专向组织对接体系建设,完善包括高层年度互访、营销总裁季度会议、总部及重点地区月度会议和销售旺季战略部署会议等在内的定期沟通机制。

在渠道协同方面,2012年,双方将以店面零售为基础,全力推进零售与B2C、定制服务销售三驾马车齐头并进。在门店零售方面,双方将持续优化渠道合作,通过提升进店率、改善分级市场门店操作策略等方式,进一步提升常规零售渠道的增长,同时,海尔将为苏宁差异化经营的Laox门店提供多款中高端产品,共同研究消费者需求,及时调整产品策略,助力苏宁双品牌运营;在B2C线上销售方面,海尔将在苏宁易购建立涵盖全品类的授权旗舰店,双方将以苏宁易购为平台,通过差异化商品运营与合作,全力提升线上苏宁的海尔产品销售;同时,双方将进一步完善定制服务渠道信息共享与合作,积极拓展彩电、空调、冰箱等专业工程类业务,实现海尔产品在苏宁销售的多渠道、全方位提升。

在市场推广协同上,双方将实现从总部层面的促销和宣传资源对接,建立健全总部及分公司促销和宣传资源、品牌推广及重大节假日促销活动的对接协同机制,每个月在苏宁操作“海尔推广周”。

苏宁电器总裁金明表示,战略目标的确定是基于双方市场预期和未来发展,此次合作不仅能提高苏宁、海尔双方的经营业绩,更重要的是能提高双方满足消费者需求和应对市场变化的响应能力。相信通过双方的共同努力和各项战略规划的贯彻落实,将进一步提升双方的合作规模和战略互惠关系,将双方的合作推上更高的台阶。

项目地址:南京市雨花台区茶花路农花村  
招商热线:15062266395 15366197018