

“我家孩子在哪里抢救？” 一上午来了七八位家长 都到医院急诊找孩子

骗子又来这一招，有人差点就要打款了

“我家小孩子在哪里抢救？”昨天上午，江苏省人民医院急诊预诊台，接连遇到七八位家长，一名家长甚至准备给突发重病的孩子打医疗款了，幸好医护人员提醒这是个骗局。

通讯员 吴倪娜 现代快报记者 刘峻



漫画 俞晓翔

孩子纷纷“被手术”

据江苏省人民医院急诊预诊台李娟护士介绍，一上午，急诊预诊台接待了七八位家长。这些家长都说上午接到自称是某某中学老师的电话和短信，电话以及短信内容为：“您的孩子在学校不慎从高处坠落，目前昏迷。医院急诊抢救急需手术，请立即打款至银行。”骗子提供了相关银行卡号，最奇怪的是，孩子的姓名确实是真实的，所以这些家长心急如焚。

李娟说，上午前来咨询的家长，孩子大多在上初中或者小学。当家长拿着短信说这个事情后，她赶紧查询了急诊患者信息，确认没有孩子相关急诊信息后，便提醒家长和学校联系，谨防骗局。

有一位家长当时已经掏出银行卡准备往骗子提供的信息中的银行卡打钱了，经过提醒，家长与学校联系后，知道孩子正在上课，根本没有这个事情。家长非常气愤，准备把骗子的信息提交到派出所。

已经不是第一次

李娟提醒，这种骗局每年都会遇到，有时一年要遇到多次，以往发生的时间都在9月份开学之际，而且大多以大学生的家长为主。骗局也是多种多样，有说孩子骨折的，有说孩子出车祸的，还有的说胃肠道大出血，有的家长甚至从外地赶来。省人民医院最多的一次来了20多个家长，有的家长一听到孩子出事了，心脏病都犯了，到医院时还吃了急救药。

与以往相比，昨天的骗局，都是以中小学生家长为目标，家长也都是本地人。

骗局在全国上演

类似的骗局其实在全国各地都经常上演。就在去年，苏大附一院门口一下子来了20多位学生家长，也是同样的原因——被骗子忽悠来的。记者查询资料发现，骗子喜欢在一个城市选择一家医院“下手”。如果回拨电话过去，“骗子”往往会否认打过电话，甚至以“保密单位”为由来搪塞。

一个疑点

信息是怎么泄露出去的？

骗子的短信里，孩子的姓名、所在学校以及家长的手机号码都能准确把握。这些信息究竟是怎么泄露出去的？

据南京警方相关人士分析，学生个人信息的泄露来源于多方面，比如教育培训机构往往会有学生个人信息，不排除这类掌握学生信息的人，对信息的保管不严导致泄露，也可能是他们有意无意地泄露甚至出卖信息，这使得个人信息进入庞大的网络交易市场。

警方称，还有一种可能，一些不法分子通过非法途径，入侵掌握学生信息的教育单位电脑服务器，窃取了学生信息后，使得这些信息进入了网络交易市场而泄露。同时，也不排除掌握学生信息的教育单位，在信息保管方面出现失误，导致学生信息泄露。

三个提醒

急救从来不要求先打钱

医院人士提醒，其实，按照卫生部相关规定，医院对危重病人不能“没钱不抢救”。如果真遇上这类病人，医院还常常根据患者身上的相关信息找到患者的家人。而且，医院并没有任何供患者打钱的账号，交费都必须由患者家属直接到医院交。

据了解，医院抢救病人收取费用都有一套非常严格而正规的手续，必须由患者或其代表亲自到医院内的财务部门直接交纳相关费用。医院同时还将出具收据，而不只是电话通知患者家属直接将钱存入医院银行账号。

遇见突发情况，第一时间联系孩子

许多家长接到电话，马上就慌了，根本不会想到是骗子所为，也想不起来打电话确认，而且认为如果是真的，孩子正在抢救室，也不

可能接到电话。

需要提醒的是，凡是牵扯到汇款，就算是老师打的电话（除非是自己认识的老师），也不能信，一定要联系上孩子本人或者孩子的同学，或者打宿舍电话，亲自确认此事。如果暂时联系不到，也应第一时间和学校联系，或者与医院预诊台联系，确认孩子的信息，以免上当受骗。

有时电话会打不通，也别急着汇款

有时候，骗子也真凑巧，家长接到电话后，发现打不通孩子的电话，这就更加容易上当。曾经一位受骗的家长说，当时孩子的手机就是没电了。另外一种情况就是，孩子正在上课，手机一般为静音或者振动，有的甚至是关机，所以家长一时半会联系不上孩子。

出现这样的情况后，家长不要急着汇款，还是与学校、同学以及医院联系。

苏宁O2O融合渠道 开创互联零售模式

当前，互联网的影响渗透到社会方方面面，如何借助互联网手段实现中国零售业的转型发展，成为当前行业与专家学者研究的重要课题。近日，一场关注中国零售业发展的高端研讨会在南京举行。与会专家认为，线上线下融合成为中国零售业未来发展的必然趋势，并指出，商品价格融合已经成为双线协同发展的关键一步。而在当前中国零售业为数不多实践融合零售战略的苏宁成为会议集中讨论的焦点，苏宁特色的O2O模式也得到大家的认可。

与会专家认为，互联网时代的零售业必须要走线上线下两种渠道融合之路，只有融合能够发挥两种渠道的优势，满足消费者的多样化需求。对此，中欧商学院市场营销学教授王高说：“苏宁的线上线下融合符合了未来消费者购物习惯，通过覆盖消费者的全渠道，提供全品类，做的是全渠道、全零售，做的是规模经济加范围经济，不仅在颠覆自己，也是在颠覆整个行业。”

“所谓O2O，就是把线上的互联网基因注入线下，重新整合产生一个新的生命体，不是纯线上，也

不是纯线下。”中国电子商务协会政策法律委员会副主任阿拉木斯对于实体零售与电子商务如何融合的问题进行了详尽的阐述。“目前美国国内前十名电子商务企业中，九家是从线下到线上发展过来的，国内则相反，前十名只有苏宁一家是这种情况。所以未来真正在做融合，能挑起中国零售业融合大梁的非苏宁莫属。”

纵观苏宁近年来的创新实践，可以清晰看出一条O2O融合发展路径。从2010年苏宁易购正式上线开始，实体门店经营商品品类迅

速从电器拓展到图书、百货、日用品等，门店随即增设了苏宁易购综合服务区、虚拟产品展示区等，苏宁的线上线下品类拓展和服务体验上得到了逐步融合。今年年初，苏宁更明确云商战略，坚定了互联网时代的O2O融合零售发展道路。苏宁云商副董事长孙为民对此表示认同，他说，“不论线上线下，消费者面对同一个苏宁，在同一个城市购买同样的商品、享受同样的服务，应该享受同样价格；而苏宁自身具备同样的采购组织、同样的运营成本，同样的服务费用，作为企业来讲，也应该推

进线上线下同价政策。”

众所周知，当前的零售环境下，电商以低价和先进商业模式的姿态获得了投资者、社会大众的追捧。然而线上线下同价策略将打破电商低价的惯性思维，将纯电商与O2O融合零售的商业模式放置同一坐标下，能够更全面的凸显融合实体与电商融合新零售的价值。对于处于转型期的中国零售业来说，线上线下同价的实施将带动国内实体零售企业加快线上线下融合的步伐，推动中国零售行业更快更好的转型升级。

新街口苏宁美食天地5.31盛大开业

位于新街口淮海路68号的新街口生活广场是以苏宁EXPO旗舰店为主，配以餐饮、休闲娱乐等多种业态的时尚购物广场。自2012年12月29日开业以来，给南京市民带来了全新消费体验，除了全球电器经营面积第一的EXPO齐全的电器销售以外，同时还增设体感游戏、儿童乐园、简饮等专区；实现WIFI热点全覆盖。另外项目还同时引进了时尚人气美食新加坡大食代、辣啡、拿渡、汉拿山将于本月31日盛大开业，成为新

街口地区的美食天堂。

新街口大食代位于项目负一楼，是以家庭厨房为主题，汇聚东南亚及本地特色美食的主题食阁，装修风格时尚简约，顾客除了能够品尝汇聚亚洲各地的美食之外，同时能感受到舒适温馨、轻松的家庭氛围。大食代作为新加坡面包新语旗下品牌。目前马来西亚、泰国、中国、中国香港、中国台湾等地已经开业了50多家大型美食广场，各地特色美食多达2万多种。

位于7楼的辣啡中国餐厅也是

首次进驻新街口地区，作为现在南京人气最火的新锐食尚餐厅，拥有非传统的餐厅风格与经营理念。餐厅坐椅全部是由意大利设计师操刀设计的、所用的餐具也是全部韩国定制的，辣啡简化了传统中餐，将川菜、粤菜、西餐巧妙融合。针对年轻的男女会员，辣啡还设置了分别针对男性和女性会员的辣卡和啡卡，在不同时间段享受不同的消费优惠和组合。开业期间，5.31-6.7凭苏宁会员卡或辣啡会员卡可享受全单6.8折，6.8-6.14

全单7.8折优惠，6.15-6.21全单8.8折优惠。

汉拿山是以经营韩式烤肉为主的连锁料理店。汉拿山正宗韩式木炭烤肉，保持一贯的高标准优质选材，精心烹调，流传数千年的韩国饮食文化，汉拿山烤肉所用的原材料都是经过严格的精挑细选，原味烤制，配以各自专门的蘸汁儿。汉拿山烤肉原料都采购自国内外顶尖级供应商，其肉质鲜美爽嫩。5.31-6.9开业期间，可享受全场7.8折优惠。北京拿渡麻辣香

锅是以北京人喜爱的口味，同时兼容成都、重庆等地方麻辣风味，成功保留了麻辣香锅的鲜香诱人、香辣健康的特点，受到大众消费者的追捧，其独特口味、风靡全国。拿渡开业第一周5.31-6.7，满100返100券，第二周6.8-6.14，满100返50。随着大食代、辣啡、拿渡、汉拿山入驻新街口苏宁生活广场，对于在CBD的商务人士和消费者来说无疑是一大福音，吃饭不再需要东奔西走，在苏宁生活广场就可以享受美食美味。