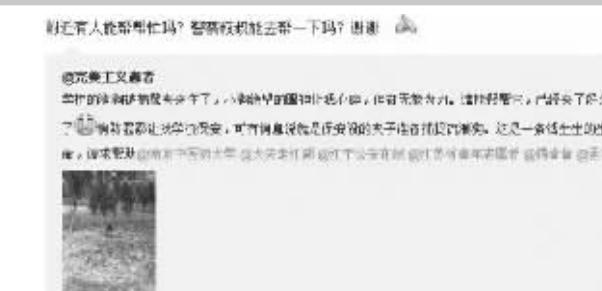


流浪狗被捕鼠夹夹住腿后不知去向，南京中医药大学学生发微博求助

孟非转发寻狗微博，爱心同学全校搜寻



孟非转发寻狗微博，微博图片显示小狗左前腿被捕鼠夹夹住



孟非转发求助微博呼吁“帮忙”

根据@完美主义患者的微博叙述，她是南京中医药大学的一名学生，昨天上午10点多，她在学校一处树林边，发现了一只流浪小狗，小狗蹒跚的走姿和无助的眼神引起她的注意。走近一看，原来小狗的前腿上夹着一只捕鼠夹。由于要赶去上课，她便想着下课后再约几个同学一起回来解救这只可怜的小狗。谁知下课后，当她回到树林边时，小狗早已不知去向，为了尽快找到小狗，她连续发了多条微博求助。

微博发出一个多小时后，孟非转发了这位同学的微博，并表示希望附近有人能去帮忙。微博引起了南京中医药大学同学和众多网友的关注。

同学们全校寻犬数小时一无所获

昨天傍晚，现代快报记者来到南京中医药大学校园里，一进校门，就看到了正在寻找小狗的徐同学，当时她正弯着腰，在灌木丛中一点一点仔细地看着。她说：“我也是看

了微博才知道这个事，我刚下课，就想趁天黑之前帮点忙。”徐同学表示，虽然发微博的同学她并不认识，但是大家都是非常爱狗的人，“我看到微博上的照片了，看到小狗的样子和眼神，我都能感受到那种疼痛。”徐同学说，“我就想尽快找到它，帮帮它。”

据徐同学说，这一路上，遇到了不少和她一样下课后帮助寻找小狗的同学，她说：“我们交流了一下哪些地方找过了，哪些还没找，但是现在不知道小狗会不会疼得窝在一个地方不动。”时间到了傍晚6点，天渐渐黑了，徐同学打开手机上的手电筒，仍在努力着，“我想，我们爱狗的人，都不会放弃的。”她说。

学校保安加入寻找，也一无所获

昨天下午，现代快报记者就此事联系了南京中医药大学，相关负责人表示，在接到同学们的反映后，学校立即通知了保卫处，让保安也加入寻找的队伍，但是直到天黑，也没有任何发现，“我们学校里有不少流浪狗，校园又大，想要找到它还真不容易。”该负责人说，“也不知道小狗是不是离开校园了，我们也会及时

昨天下午，南京中医药大学的校园里，不时可以看见一些同学在角落里仔细寻找着什么。原来，上午有一名同学无意中发现校园里一只流浪狗不慎被捕鼠夹夹住了腿，行动困难，随后这位同学发出的求助微博被孟非转发，并呼吁“附近的人去帮帮忙”。因此，昨天下午南京中医药大学里出现了全校寻犬的一幕。截至昨晚记者发稿时，小狗仍去向不明，南京中医药大学保卫处表示，已安排保安在校园里努力寻找。

现代快报记者 陈志佳

和参与寻找小狗的同学沟通的。”

那么，夹住小狗的捕鼠夹从何而来呢？对此，该负责人说：“捕鼠夹是学校食堂放在垃圾堆附近的，目的是捕鼠，那里学生们是不会去的，不会伤到人，但没想到把小狗夹伤了。”接下来，南京中医药大学保卫处会安排保安继续寻找小狗，该负责人特别提醒广大同学，如果发现了小狗，千万不要擅自处理，小狗疼痛状态下也许会有伤人举动，“如果有同学发现了，请及时联系保卫处，免得自己被伤了。”

孟非寻狗微博被转发和评论破千

截至记者发稿时，小狗还在寻找中。不少网友加入寻找的队伍。现代快报记者注意到，孟非转发的这条微博被转发和评论突破了千次。

网友@王啸vae：等我，我马上去。

网友@BT5921官微：流浪狗应该收入流浪动物收容所吧。

网友@用户hjab0frfdo：狗狗现在得救了吗？真心疼。

制胜区域市场，东风日产以何为凭？

刚刚结束的武汉车展，东风日产可谓风头强劲。连续六天居高不下的展台人气，让不少行业人士纷纷感慨：东风日产在区域市场正意气风发。

但事实上，在区域市场重要性日益凸显的大背景下，武汉车展的这一表现，也仅仅只是东风日产发力区域市场的一个细小缩影。

以2007年在北京等地试点开展区域营销为起点，东风日产成为业内较早拉开区域营销帷幕的车企之一。时至今日，东风日产在区域营销方面的成绩可谓有目共睹，赢得各方好评。而对于到底如何制胜区域市场，东风日产的秘诀则显得格外简单，用东风日产市场销售总部副总部长陈昊的话说就是：“充分利用一切可以利用的资源，打破单一思维和模式的束缚，采用尽可能多样化、创新性的形式，来实现深耕区域的终极目标。”

为了推动渠道下沉，把握三四五线市场发展先机，东风日产开展了一系列富有创新性的计划与措施，来实现二三级网点的布局与完善，以便让更多人有机会享受到东风日产带来的高品质汽车生活。

从2012年年初的“百城翻番”计划，以商务政策为杠杆，在营销资源、网络建设、业务培训、售后及水平事业支持方面扶助139个三、四、五线城市实现市场占有率第一或当地销量翻倍。再到2014年的“百城千县”战略，在全国选择一千个县和一百多个重点销售城市，作为销量和网络提升的重点。通过这些极富成效的政策措施，东风日产销售渠道向三四线市场“毛细血管”进一步扩张渗透，再度实现“领先半步”。数据显示，仅半年时间，“百城千县”战略便为东风日产贡献了97.6%的增量，成效可见一斑。

与此同时，东风日产还充分利用区域车展。在不少汽车品牌争先恐后把区域车展拓展为汽车销售的平台之时，东风日产却通过对参展区域



的精心选择，对展具、展台设计以及广告宣传的用心打造，让区域车展成为其宣传品牌、扩大品牌影响力的绝佳平台。

而为了更好地贴近区域市场，东风日产四大地区营销部，更是针对各区域的特点，各自围绕重点车型开展了多样化的营销策略，成为东风日产制胜区域市场竞争的有力保障。

在SUV强势的西部市场，东风日产西区营销部借势新奇骏的新车效应，捆绑逍客、楼兰一起抢占市场，并开展了诸如“SUV倾巢计划”、“SUV家族矩阵”等营销活动，实现了上半年SUV三车3.2万辆的业绩，该销量占东风日产全国SUV销量的36.2%。

而在日系品牌传统强势的南区市场，以中级车市场为例，面对轩逸与卡罗拉的巷战PK，东风日产南区营销部陆续开展“保卫湖南”、“夺冠广西”、“江西星火”、“东莞涅槃”、“广州领先”、“福建争先”等营销行动，在多个据点型城市单点突破，以摧城拔寨之势一路领先。

现如今，制胜区域市场已成为中国各大车企长远发展的题中之义。然而，受地理因素、经济发展水平的影响，各地区的汽车消费者观念和消费需求也各有不同，对车企形成巨大的挑战。而东风日产这种灵活、多样的区域营销模式，无疑对众多车企有着巨大的借鉴意义，值得深入研究。

股债双牛东吴旗下11只基金收益超10%

对于中国股民而言，2014年的秋天算得上一个“丰收季”。得益于股债两市的轮动行情，前10个月公募基金业绩普涨。Wind数据显示，今年以来截至10月31日，在纳入统计的2513只(A/B/C分开计算)公募基金中，共有2395只产品获得正收益，占比高达95.30%。与此同时，投资管理能力出众的基金公司获利更为丰厚，比如今年表现不俗的东吴基金，目前已有多只产品年内回报超过10%。另据基金季报数据统计，今年前三季度东吴基金旗下产品累计斩获14.24亿元利润。

具体看来，上述11只基金涉及股债两市，投资类型较为丰富，可以满足不同风险收益偏好的投资需求。其中，东吴新兴产业精选和东吴双动力属于普通股票型基金，Wind数据显示，截至10月31日，这两只产品年内回报分别为27.77%、

股市回暖催生转债行情 东吴转债B近半年回报超25%

股市回暖同样催生转债行情，可转债基金也迎来投资良机。Wind数据显示，截至10月底，今年以来中证可转债指数累计涨幅也高达14.82%，成立不到半年的东吴转债B成立以来回报超过25%。

偏股型基金蜂拥上架汇丰晋信双核策略布局“冬播”

今年发行市场上主题投资基金大行其道，但也有不少产品另辟蹊径。正在发行的汇丰晋信双核策略基金就颇具特色，该产品以策略见长，一方面在个股选择上采用汇丰集团在海外市场成功运作的“估值-盈利个股精选策略”，专注于

12.25%，同期沪深300指数涨幅仅为7.65%；东吴嘉禾优势、东吴内需增长、东吴进取策略均属于偏股混合型基金，风险收益水平均低于股票型基金，年内收益也分别达到23.12%、18.62%、12.86%，均位列同期同类产品前1/2；此外，东吴阿尔法灵活配置基金也取得了10.00%的收益；另有一只被动指数基金——东吴中证新兴产业，今年以来也斩获了20.63%的总回报。

东吴基金在其《四季度投资策略报告》中表示，四季度经济前景不容乐观，但在就业目标完成较好的情况下，管理层也将更依赖结构性改革来支持经济增长。基金投资一方面要根据经济阶段性波动来控制整体风险，另一方面也可聚焦受益改革红利、中长期发展前景较好以及景气度阶段性好转的行业，比如食品饮料、医药、计算机、通信、传媒、旅游、军工、环保、电子等。

华安基金章海默：医药行业指数有望走出“慢牛”格局

同样来自Wind数据统计现实，截至10月31日，今年以来26只(A/B/C分开统计)可转债基金平均收益为22.05%，远远高于同期631只开放式债券基金12.17%的平均水平。

基金积极备战“11.11”海富通中证低碳等产品有望被秒杀

Wind数据显示，截至11月3日，该产品今年以来凭借12.31%的回报跻身同类205只产品前1/2，仅三季度就斩获18.09%的回报；最近两年也以45.03%的回报位列同类前1/7，成立以来总回报为31.40%。