



扫一扫

更多精彩内容活动和免费礼品等你来

村里马蜂成灾扰民

# 消防官兵连除五个蜂窝解患

本报讯(记者 葛利利 通讯员 顾引)村民家中、路边树上、电线杆上到处都有马蜂飞舞。近日,咸安桂花镇盘源村和南川村5处地方接连出现了硕大的野马蜂窝,当地村民们坐立不安。近日,咸安公安分局桂花派出所派出所、咸安区消防大队联手将这一隐患清除。

近日,桂花镇盘源村几个小孩在一栋新建好的楼房“躲猫猫”时,发现不时有马蜂飞来,孩子们抬头一看,楼房三楼阳台墙角顶上有个

直径约为20厘米的马蜂窝。

孩子将这一情况告知了家里大人,村民们在一起议论时,发现不仅这户新建楼房有蜂窝,最近盘源村和旁边的南川村的田间地头也多了几个马蜂窝。因马蜂已经蛰伤了人,村民们立即报警。

民警迅速到现场查看,发现这些马蜂窝有的在树上,有的在电线杆上,还有的进入了村民房子里。马蜂窝最小的有篮球大小,最大的是5个篮球总和。民警大吃了一

惊,如果冒然“捅”马蜂窝,肯定会被蛰,不捅也会给村民带来安全隐患。

随后,民警与咸安消防大队联系。消防官兵立即赶到,派出一名战士穿上防蜂服,携带火把喷雾杀虫剂和尼龙袋等工具对马蜂进行摘除,并告知居民退出蜂窝40米左右外,确保安全。

经过一上午的努力,消防战士顺利将蜂巢摘下,装进了事先准备好的尼龙袋中。扰民的马蜂窝被摘除了,村民们都表示出行安全多了。

市运管处

## 举办从业资格 考核员培训



本报讯(记者 程统 通讯员 刘卫平)9月12—13日,市运管处举办全市道路运输从业人员资格考试考核员培训班,全市40名运政人员参加培训。

此次培训班聘请了咸宁市现代驾校两名资深老师授课,学习内容主要涵盖了相关法律法规、道路运输规章、考核员职业道德、考核员工作要求及工作流程,还侧重学习了运输事故应急救援方法,现场进行了心肺复苏演示与练习。经过两天紧张的学习后,13日下午举办了培训考试,以检验学习效果。

据悉,通过这次培训学习,增强了考核员大局服务意识,终身学习意识,促进考核员不断提升自身素质,为打造安全、有序的道路运输市场奉献正能量。

## 咸安严打非法经营野生动物

本报讯(记者 葛利利 通讯员 罗海涛 王连英)9月13日,市野生动植物保护站、咸安区野生动植物保护站和市森林公安局咸安分局联合开展非法驯养经营野生动物专项行动。

13日上午,执法人员对温泉香吾山动物园、银桂路等路段两边的酒店和野生动物非法收购点进行突击检查。检查过程中,执法人员发现有的酒店正在出售野生动物,包括蛇、青蛙等,酒店方称是在市场上收购来的。而在一野生动物非法收购点内,执法人员也发现了大量的蛇、野兔、野鸭、斑鸠等野生动物。

在执法检查的同时,执法人员还积极向围观群众、摊贩和个体工商户进行了野生动物保护和经营利用相关的法律法规宣传。



截止当天,此次行动共出动20余人次,清理动物园、整治酒店、非法收购点10余处。收缴野兔一只,

野鸭四只、斑鸠20只、蛇类20斤,青蛙30多斤。当天下午,执法人员将收缴的野生动物放生野外。

咸安区浮山学校举行开学典礼

## 12位优秀教师受表彰

本报讯(记者 夏咸芳)9月8日,咸安区浮山学校举行开学典礼,全校的2300余名师生及家长代表

参加了此次活动。

该校党支部书记、校长陈清河代表学校为新学期开学典礼致辞,该校

常务副校长邓伟做了新学期学校工作思路汇报。会上,还为该校12位优秀教师代表和270名学生代表颁奖。

# 格力空调工厂巡展认筹“量”惊四座 今天12点提前开抢

定下3天卖10个亿的“小目标”,格力成为“线下促销大IP”!

昨天,湖北格力公司传出最新数据,截止2017年9月13日下午6点,全省认筹家庭已达200000户,这意味着超过32万台空调已经被用户锁定。全省5000家格力专卖店、卖场专柜今日12:00提前开抢。

提前1天开抢:消费者、商家纷纷“叫好”

“身体内每个细胞都打起了十二分精神,全身心备战工厂巡展!”“9月14号的凌晨我们就全员集合等待公司价格,像过年一样期待!”

这是公司决定提前开始抢购前夜,在湖北格力经销商的微信群里摘录的两句话,对于这些少言寡语但却敦本实干的经销商而言,能够在群里像个孩子一样抒发自己的激动和兴

奋,除了工厂巡展,平时还真不多见,也只有在工厂巡展,这群身经百战、久经沙场,以专卖店为根据地,靠服务和口碑取胜的经销商们才会表现出这样亢奋的热情和旺盛的斗志。

消费者争先恐后花钱买券?得知活动提前开始,反而好评如潮,到底是何原因?

据了解,8月7日起,湖北格力公司开始“格力空调工厂巡展”第三季巡展预热,发动全省格力销售体系进行入场券(20元/张)预售,消费者在活动期间须持券进入格力店面购机,才能获得全年“底价优惠”和礼品。

原定于9月15日至17日的活动,提前到9月14日开始,消费者凭前期购买的入场券这一“唯一入场凭证”,今天到购券格力门店使用,能够最高抵现400元、加送价值249元落地扇等现金奖励之外,并能衍生到了安装服

务的增值,此外还能享受安装服务全免费和1年免费包换的超值服务。

“提前来买,早点选,早点买,早点送货安装,参加格力的活动那个人山人海我是见识过的,错峰购买,绝对是明智的。”格力老用户这样建议。

“公司宣布活动提前开始,一方面考虑到认筹量巨大,提前释放门店销售压力,实现客户分流,让消费者有充分的时间出行选购,希望带给消费者更好的购物体验。另一方面经过40多天的活动筹备,我们的门店已经做好了充分的接待准备,提前开始,不会影响门店的进度,反而给予了更多的活动时间,能让我们更好的服务顾客。”格力专卖店经销商表示。

持续4天的活动时间:将是今年家电促销最浓墨重彩的一笔

9月14日至17日,“格力空调工厂

巡展”的出现,将以往国庆假期才出现的湖北家电销售旺季大大提前了半个月。“与家电卖场‘强强联合’”,另一方面乡镇市场成为今年爆发性的增长点。”湖北格力公司业务总监陈昌伟介绍,与往届巡展活动不同的是,今年活动不再局限于武汉市,而是覆盖全省5000多个格力销售网点,这些网店就在消费者身边,店面规模大到武汉市内大型格力形象店,小到三四线区域格力专卖店,甚至在乡村也将同时进行。

第三季中,以国美电器为代表的家电连锁巨头,号召旗下其他家电品类全力助阵,形成消费场景的互补,这在湖北家电业是空前的。如此一来,“格力空调工厂巡展”俨然已成为一个线下“双11或618”的家电消费狂欢节,成为全年买空调的最好时机。