飞信Fetion

热线出击

8:00-23:00

◆精彩沟通永不离线 免费短信轻松发送◆
飞信:2222111 / MP:15156870110 / TEL:0551-2639564
热线24小时出击:0551-2620110 / 网址：www.xksq.net/bbs

新鲜事 困难事 突发事 高兴事

“房子没到手，过道已被占”

业主郁闷：楼道顶上装那么多电线，掉下来咋办？

最近几天，家住合肥市天鹅湖畔某小区4栋楼15层的业主们的心情怎么也轻松不起来。因为他们发现，年底才交付使用的新房，过道顶部竟然多出了一个钢制线箱，线箱里是13至17层共20户电表的电线。 见习记者 李皖婷

业主：装上电线箱过道变矮了

昨天下午，记者赶往该小区，见到了几位前来维权的业主。据其中一位业主高女士描述，这里共有4栋楼，每栋楼的15层都装上了20个电表，而电表的电线贯穿整个15层的过道顶部。电线是明线，用钢质线箱悬吊着，占据了过道顶部的大约一半。宽度约有50cm，这使得过道顶部比其他楼层的过道顶部低了不少。“这太恐怖了，有电磁辐射，过道还低了这么多，万一以后电线箱掉下来，里面那么多电线可不得了。”高女士很气愤。

记者随后来到了该小区售房部，自称要购房，要求售楼小姐带记者去看房。但售楼小姐告诉记者，该小区的所有房子都已经售完，看房没有意义。当记者表露其身份后，售楼小姐依旧拒绝了记者和其他业主的看房要求。

房产公司经理：图纸设计并非如此

在记者和几位业主跟售楼小姐周旋时，另外一位业主辗转找到了该小区所属的某房地产开发有限公司的一位陆姓经理。该经理表示，电线箱是按图施工，而图纸是经过供电部门验收通过的。在该业主再三追问下，陆姓经理承认一开始的图纸设计并非如此，而是将1至14层的电表放在1楼，15至29层的电表放在29层，但后来因为某些原因，图纸进行了改动，将13至17层的电表改放在15层。至于“某些原因”是什么，以及为什么图纸改动后没有告知业主，该经理称“这些原因不好说”。当该业主要求陆姓经理去跟其他业主面谈，给业主一个说法时，该经理断然拒绝，并表示不见任何业主，也不对此事作任何解释。

供电部门：这是为了方便业主用电

记者联系了供电部门，供电部门的一位工作人员告诉记者，这样的设计不存在任何问题，“电表箱装在15层，不是方便业主查看电表箱吗？”该工作人员表示。35栋的一位业主称，这两天他陆续拨打了省建设监理公司、市建委质监站、房产局房屋安全管理处等部门的电话，但这些部门一直相互推诿，把“皮球”踢来踢去。

民生速递

分时供电手续如何办？

省城琥珀名城小区居民张先生来电咨询：听说现在可以向供电部门申请办理分时供电，可不知如何办理相关手续？

针对张先生的疑问，记者咨询了合肥供电公司，工作人员表示，张先生可携带电表业务号、户主身份证原件、复印件及150元现金到肥东供电公司龙岗用电管理所营业大厅办理申请分时电表业务。

记者 马冰璐

这里的路灯啥时修好？

合肥市民李女士来电说：眼瞅着要开学，可家门口社岗路北段的路灯还是没修好，也不知道这路灯能不能赶在孩子们开学前修好？

随后记者从蜀山经济开发区管委会了解到，附近小区施工时不慎将社岗路北段的路灯线破坏，目前他们正在积极与该小区开发商协商，争取从小区接电源，以便早日恢复照明。

记者 马冰璐

热线说事

“网速慢得像蜗牛”

星报讯（记者 梅静） 省城的徐小姐本打算少花点钱办个宽带，没成想这钱是省下来了，可宽带的信号却差得让人发狂，说起长城宽带，徐小姐是气不打一处来。

据徐小姐介绍，去年下半年，长城宽带在他们小区做优惠活动，看到那么心仪的价格，徐小姐动心了，便办理了一年半的业务。令徐小姐没想到的是，每次上网网速慢得像蜗牛在爬，后来到世界杯的时候，干脆就联不上网了，“每次打客服电话，他们态度倒是很好，就立刻上门维修，可修了半天也修不好，就连维修人员也说，信号太差我们没办法”徐小姐说。

记者拨通了长城宽带售后电话，一位工作人员称，他们会将问题反映到总部，再由总部派人来维修。

讲故事比“大王”看今日决赛

星报追踪

星报讯（记者 祁琳/文 王婧莹/图）自7月初以来，为丰富学生的暑假生活，本报联手安徽省关工委、合肥新华书店有限公司、安徽美术出版社、时代漫游公司开展的“暑期夏令营”活动中的“故事大王”系列比赛已经成功举办了六期，共角逐出六位周冠军。今天，这六位周冠军将与六位优秀选手共同吹响“集结号”，争夺“大王”。

在过去的六次比赛中，有数十位小朋友参加了比赛，不仅拿到了有关《西游记》漫画的奖品，还多了一个值得回忆的暑假。六位周冠军给人留下了深刻的印象，有手搭凉棚、成功取胜的“小女将”蒋宇星；有现场报名参加、“半路杀出”夺魁的朱博阳；还有童言无忌、放下狠话的王梓璇……每个小选手都有自己的特点，今天的比赛一定会精彩绝伦。如果你想看看这些“准大王”们的现场赛况，今天9:30，不妨到安徽图书城，感受一下小“大王”们的气魄！



图为上周“故事大王”比赛现场的抽奖活动

联想启动圆梦万镇行 跑步下乡便农惠农



2010年8月20日，联想集团在安徽长丰县水湖镇启动主题为“用联想电脑，圆生活梦想”的联想圆梦万镇行活动。活动当天，联想集团安徽分区总经理李宇强发布了联想针对安徽县镇、乡村地区的新兴市场策略。按照该策略，联想以PC市场的发展阶段，将在以乡镇市场为主的新兴市场，推出“跑步下乡”策略。联想将通过产品下乡、渠道下乡、服务下乡以及推广下乡等一揽子惠农计划，在农村市场进入了全方位的精耕细作阶段。

李总表示：“联想一直非常了解，早在2004年我们就启动了圆梦计划，率先开拓农村市场。圆梦六年的不懈耕耘，已经让联想的足迹遍布16400多个县镇，为3000多万农村群众普及了电脑知识，让600万县镇用户实现了使用信息科技产品的梦想！”

对于联想圆梦六年取得的硕果累累，汤捷总结了三大成功法宝，包括：深刻把握农村市场发展的脉搏以及对农村市场开拓的前瞻谋划、对农村市场的持续投入和敢于投入、在农村市场的强执行力。同时，他表示：“我们有决心有实力能做深、做透农村市场，继续扩大联想在农村市场的领先优势！”

如今，以乡镇、农村地区为主的新兴市场已经发生了变化，联想基于对农村用户的深刻洞察，针对性地提出“跑步下乡”的新兴市场策略，继续为农村用户带来具有国际品质的电脑产品以及专业优质的服务，以实际行动实践自身对全国7亿农民的承诺，为农村经济发展和信息化建设贡献力量。

农村市场的逐渐成熟，使得用户对电脑产品的需求有了新变化：个性化、差异化的产品及售后服务等成为农村用户新关注点。今年下乡电脑也呈现出由单一、低端产品向个性化、差异化产品过渡的趋势。针对这种变化趋势，联想为新兴市场用户推出了笔记本、一体机、台式机三大系列，五十多款产品，在电脑的配置、性能、外观等方面都有了较大的选择空间，满足了用户个性化、多样化的需求。

此外，针对广阔的农村市场，联想将渠道不断下沉。在独创的“1+N+N’”渠道模式的基础上，再加上N”，形成“1+N+N’+N”的渠道模式。其中的“1”是指县级地标店，它可以说是联想电脑下乡的4S店，为农民提供购买、培训、维修等一体化的服务；“N”指的就是深入乡镇的联想专卖店，而“N’”则代表联想在村里的便民窗口，“N”’指的是深入各地乡村的联想乡镇网点。这样，联想在渠道模式上，不仅完成了下乡，更实现了进村。

“电脑下乡”易、“服务下乡”难，是不少农村用户遇到一大难题。为了解决广大农村用户的后顾之忧，联想服务体系也深入村镇。据悉，今年联想服务站将实现县级市场100% 覆盖，30公里内到达；同时，联想服务站能提供7*24小时服务，全年无休；2小时快速电话响应，第2个自然日提供上门服务，让广大农民朋友轻松就享受到联想优质贴心的服务，彻底打消农民购买电脑的后顾之忧。

当天活动中，一位当场购机的村民表示：“联想下乡电脑，不仅价格实惠、品质过硬，而且种类丰富，可选择的空间也很大，最重要的是在自家门口就能享受到联想优质的产品和服务，不仅买的放心，更用的放心，感谢联想为我们提供这些惠农产品。”

据悉，“圆梦计划”是联想自2004年以来针对县镇地区用户所推行的一项重要战略，致力于缩小城乡数字鸿沟，持续助力中国农村的发展。经过多年的积累，联想已经实现从“千县行”深入到“万镇行”。联想将凭借全球领先的技术研发实力，以及对农村用户的深刻洞察，坚持为农村用户带来具有国际品质的电脑产品以及专业优质的服务，以实际行动实践自身对全国7亿农民的承诺，为农村经济发展和信息化建设贡献力量！