

编者按

三年疫情放慢了一些劳动者的脚步,但在他们看来,疫情并未对努力按下“暂停键”,而是给了自己一个“厚积”的机会。疫情期间,他们或是储备专业知识、或是寻找更多商家,抑或是寻求如何更好发展的有效途径。

今起,本报推出“最”冰城 强信心·寻访冰城“最有干劲”劳动者”栏目,探访哈尔滨的劳动者们如何铆足干劲直面2023年,也从他们的视角解读市民及外地客户眼中的哈尔滨。

疫情期间“大胆”开门店 坚守初心等来春暖花开

“80后”旅游领队转型当店长攒足经验“再上路”

本报记者 李佳琪文/摄



吴妍菲为前来咨询的客户进行旅游产品讲解。

“2022年下半年我开了旅游门店,当时很多人都说我是个‘疯子’。吴妍菲是携程旅行中北春城营业部店长,大学毕业后一直做旅游领队,因为疫情,工作被按下“暂停键”。虽然疫情期间也在其他行业摸爬滚打过,但热爱旅游的初心始终未变,她选择“回归”,在自家小区附近开了门店。

被家人和朋友称为“疯子”,不仅因为在疫情期间开旅游线下门店这个选择,更在于即使受疫情影响无法正常开店、没有客户上门的情况下,吴妍菲依然充满干劲,坚持每天研究旅游产品,无偿帮助周边邻居做旅游攻略、讲出注意事项,解答旅行方面的疑问。疫情期间的储备让她在现在的工作中更能有的放矢,冲着她来的客户越来越多。在与客户的接触中让吴妍菲看到了,旅游消费热情起来了,“出游热”回来了。

“疯狂”的决定: 疫情期间开旅游门店

“我以为这辈子都会带队领着游客玩转南海海北。”学习旅游管理专业的吴妍菲毕业后进入旅行社成为一名领队。这一干就是14年,可没想到的是疫情突然来临。

“做领队的这些年,休息时间很少,当时我就想,正好可以休息休息、陪陪孩子。”吴妍菲告诉记者,那时候她每天都在关注有关疫情的消息,时刻准备着重新出发。但一年多过去了,始终没有上岗的吴妍菲心里开始慌了。丈夫一个人挣钱全家花,孩子需要钱的地方又多,吴妍菲选

择转行。“疫情期间也做过其他工作,但我不想放弃旅游业。”疫情打击了旅游市场,但并未打击吴妍菲热爱旅游、充满干劲的心。“既然‘出不去’,那就开门店!”吴妍菲在去年上半年做了一个让亲友们认为疯狂的决定——开线下旅游门店。“我不认为我疯了,这是经过深思熟虑后的决定。”亲友们觉得,在疫情重创下,线下旅游门店怎么会有生意,但吴妍菲坚信,春暖花开之际已不远。经历了家人的阻挠、朋友的不解,吴妍菲的携程线下门店在2022年9月份开业了。

遭遇“缓冲期”: 开店3个月没有一笔订单

“门店赶在9月份开业,也是想搭国庆节的‘车’。”开业第一天门店就迎来6位客人,这让吴妍菲充满干劲。但现实却事与愿违,“没想到开门没几天,新一轮疫情来了,之前在门店下单的客户退单。”去年下半年疫情反复,吴妍菲的门店多数时间处于关闭中,“门店开业后的3个月,没有一笔订单。”她说。

一面是门店不开张没有收入,一面是每天至少有200多元的经营成本,但吴妍菲始终没有“叫停”自己那股子干劲。“虽然3个多月没有出单,但我觉得这段期间给了我一个‘缓冲期’。”门店不开张并不意味着啥也不能做,吴妍菲利用这段时间一边学习开店技巧,一边研究旅游产品。“早上8点钟到店线上学

习相关课程,下午就一门心思研究旅游产品,也为自己门店做推广。“一个目的地的旅游线路有三四千条,要从里面找出适合不同群体出游的线路就要多花些心思,挑选产品是一个细致、复杂的过程,有时找得太投入了,晚饭时间都错过了。虽然因疫情原因门店不开张,吴妍菲一天还是工作十二三个小时。“一开始只是想通过微信群告诉周边邻居,家门口有个旅游门店,之后越来越多的人加我微信咨询出游。”吴妍菲告诉记者,除了储备知识与产品,她也会通过小区业主群等渠道对门店进行宣传,储备潜在客户。一来二去大家都知道吴妍菲是个热心人,会主动加她微信咨询旅游产品、周边出游、目的地防疫政策等。

微信好友“奔现”: 出游热情持续高涨

“防疫政策调整后,我看到客户对旅游消费的热情。”吴妍菲告诉记者,从客户对线路的咨询、出游,以及出游回来又继续研究下一场旅行,都极大地反映出人们对旅游消费的热情。吴妍菲向记者讲述了几位客户的故事。

“一周能有两三天都在沟通产品以及目的地防疫政策事宜,我俩就这样聊了两个多月。”吴妍菲告诉记者,客

户赵姐一直想带母亲外出游玩,门店开业没几天赵姐就加了吴妍菲的微信。“一开始赵姐只是询问,如果在平台选完产品因为疫情不能出行咋办,后来我们熟悉了,哪个季节去哪里游玩好、旅行注意事项等都会聊。”今年春节前她终于和聊了两个多月的赵姐“奔现”了。这次赵姐是特地来门店预订出游产品的,按照吴妍菲之前为她规

划的适合老年人的跟团产品,赵姐领着老母亲先去了四川又去了云南。

“像赵姐这样,防疫政策调整后选择出去玩的人好多。”吴妍菲称,春节期间她都没休息,不停在接电话与客户沟通出游事宜,也有不少手机中的微信好友索性带着孩子来门店咨询。“邱先生的女儿从出生到现在都没离开过哈尔滨,带着老婆孩子一起出游的目标终于实现了。”吴妍菲介绍,邱先生的女儿今年6岁,看到父母在门店选择线路的时候,孩子开心地说,终于能看到大海了。

就又来门店了,他们想看看最近出境游的价格,对比一下‘下一站’去哪里更划算。”吴妍菲说。

最近,吴妍菲的门店正在招聘,吴妍菲称,之前门店是自己和另外一个同事在经营,但最近咨询量、订单量的迅速攀升,两个人已然忙不过来。吴妍菲这次想招聘两个旅游顾问,她希望通过扩充力量开展更多的线下宣传活动。为附近邻居们推荐一些产品,讲讲每个时间段各地值得游、值得看、值得吃的,也说说咱哈尔滨家门口还有哪些大家不了解、不常去的小众旅游胜地,来拉近门店与客户的距离。

顾客成倍增长: 一天订出10多单

吴妍菲有干劲热心肠的个性得到更多客户认可,来门店选产品订线路的人多了起来。“现在,客流量较防疫政策调整前增长三至四倍多,有时候忙起来都顾不上吃饭。”

吴妍菲称,防疫政策调整之初,来门店下单出游的客户量出现了一波小高潮,有时一天能订出10多单。在吴妍菲看来,这个数据对于一个刚开业半年,且前3个月基本没开门营业的门店来说,是一个不错的成绩,这得益于自己疫情期间的积累与储备。

哈尔滨人出门玩,外地游客来哈游,每天吴妍菲不仅要接待想出游的本地人,还在接听外地来哈游客的电话咨询。“一天里留给我学习的时间少了很多。”现在,吴妍菲总是利用晚上下班后的时间去为客户寻找各类产品、线路,不到4岁的女儿早已习惯没有母亲的陪伴,自己在旁边安静看书、玩耍。最近,来吴妍菲门店的不仅有咨询国内“踏春游”“五一游”的客户,咨询出境游的客户也多了起来。“有的客户刚从外地旅游回来



设置10条示范街 打造119个示范路口

市文明办联合相关部门启动“礼让斑马线·文明伴我行”活动

本报讯(记者 孙莹)为进一步营造文明和谐的城市交通环境,弘扬文明交通风尚,养成市民文明出行习惯,市文明办联合相关部门启动了“礼让斑马线·文明伴我行”活动,将在主城区设置10条“礼让斑马线·文明伴我行”示范街,并在主城区打造119个“礼让斑马线·文明伴我行”示范路口。

作为全国文明城市,哈尔滨市不断精准发力攻坚,提升城市治理水平,市民素质和社会整体文明程度不断提高,不仅扮靓城市的美好,更提升了人民的幸福满意度。为提升市民文明出行理念,相关部门在道里、道外、南岗、香坊、平房、松北6个主城区选择10条主

要干道、商业大街,设立“礼让斑马线·文明伴我行”示范街。在全市打造“礼让斑马线·文明伴我行”示范路口119个。示范街和示范路口显著位置将设置“行人通过斑马线,必须停车礼让”“车辆主动礼让,行人快速通过”“驾驶文明车,争做文明人”等礼让斑马线提示语公益广告,营造“车让人、人让车、车车互赞”文明有序的交通环境。监管部门也将加大对示范街和示范路口出现的交通违法行为的整治力度。即日起,示范街和示范路口具体点位将陆续公示。

文明交通

“礼让斑马线·文明伴我行”示范街

- 道里区中央大街(经纬街—友谊路)
- 道里区友谊西路(景江西路—上江路)
- 道外区南大街(道里道外桥—承德街)
- 道外区友谊东路(景阳街—北十四道街)
- 南岗区中山路(哈尔滨火车站—花园街)
- 南岗区果戈里大街(文昌街—东大直街)
- 香坊区和平路(民生路—中山路)
- 香坊区赣水路(赣水街—赣水华山)
- 平房区新疆大街(双拥路—新友街)
- 松北区世茂大道(松北大道—科研二路)

政银企携手打造 创业综合服务平台

最北“创业者港湾”在哈新区揭牌

本报讯(记者 刘述波)3月30日,由中国建行黑龙江分行、哈尔滨新区及深圳(哈尔滨)产业园联合打造的全国最北“创业者港湾”在哈尔滨新区揭牌。几方签署战略合作协议,同时与人孵企业签署“创业者港湾”入孵协议。

“创业者港湾”位于松北区智谷大街288号哈谷产业园B6栋,港湾设置办公区、展示区、会议室、路演厅、休闲区、服务区等,相关设施一应俱全。今后,将面向创新创业企业提供涵盖创业孵化、信贷融资、创投服务、辅导培训、产业对接等全方位服务。

建行黑龙江省分行负责人介绍,港湾聚合建行资源优势,打造创新创业企业“金融+孵化+产业+指导”旗舰式综合服务平台,是建行黑龙江

省分行以新体制、新模式服务新生态、新市场的特色举措。此次启动运营,为政银企三方开展创新创业合作提供有益尝试。

“创业者港湾”将以金融服务为主线,推出具有龙江特色的“1+2+N”服务模式,即:建设一个港湾,为园区企业及个人提供7x24小时智能在线金融服务,通过园区企业全覆盖、企业生命周期全覆盖、企业及个人需求全覆盖的“三全”赋能,吸引更多优质企业入驻新区,也吸引更多高端人才留在龙江。

同时,“创业者港湾”将通过各方优势叠加,深耕创新创业领域,延伸服务触角,提升服务能力,加快推动创新创业动能释放,全力服务实体经济发展壮大。

一场招聘会 提供1.8万个岗位

“求职加油站”为毕业生引好路

本报讯(高春梅 记者 王铁军)3月29日8时许,东北林业大学校园里,毕业生们匆匆地赶到体育馆,抢占2023届毕业生春季供需见面洽谈会的最佳资源。

作为近3年来参会规模最大的招聘会,当天东北林业大学邀请全国265家企事业单位来到现场,提供岗位18000余个,涉及机电类、建筑类、制造类、车辆类、农林类、金融类等。在现场,毕业生们手拿简历来到心仪的展位前,一边询问意向岗位薪资待遇和职业发展情况,一边介绍自己的个人经历。此次“双选会”创新设置了

“求职加油站”,包含面试、简历、决策三个区域,现场为求职学生提供精准的就业指导和暖心的服务。此外,“双选会”还设立了校企交流洽谈室,方便企业与用人单位开展访企拓岗、合作交流,推进带薪实习就业基地、研究生实习实践基地等后续的合作项目。

据悉,学校从3月初已经连续开展招聘会280余场,涉及进校企业700余家,在距离这届毕业生毕业不到100天的时间里,举办这样的大型“双选会”,旨在为用人单位和毕业生搭建高效的“双向选择”平台,让更多学子在广阔的人生舞台上实现价值。

黑龙江省纪委监委、省公安厅 在全省开展惩治诬告陷害行为专项治理

对采取捏造事实、伪造材料等方式反映问题,意图使他人受到不良政治影响、名誉损失或者责任追究的诬告陷害行为“零容忍”,发现一起、查处一起,严肃追责、绝不姑息。支持鼓励广大党员干部群众积极提供诬告陷害问题线索。

举报电话:12388(纪检监察机关) 12389(公安机关)

为临床识别急性心肌梗死高危病变再添力证

于波教授团队在国际顶级期刊发表学术文章

长达4年的临床随访,首次实现冠脉病变“全覆盖”OCT扫描,并对随访临床事件进行“一对一”回溯,从患者和病变两个层面进行分析。结果证实薄纤维帽脂质斑块和最小管腔面积是未来心血管不良事件的独立预测因子。最薄纤维帽厚度、最大脂质角度和最小管腔面积的临床界值分别为66.7μm、225.7°和3.54mm²。当病变同时存在上述高危特征时,心血管不良事件风险增加15.50倍。研究在OCT精准诠释病理的基础上确立了高危斑块特征、厘清了临床界值,奠定OCT在识别高危病变和AMI风险分层中的指导地位,为临床有的放矢地进行早期药物或介入干预提供了影像学标准。

国际顶尖介入心脏病学专家、美国经导管心血管治疗学(TCT)大会主席Gregg W. Stone教授应邀撰写题为“Detection of

Vulnerable Plaque With Intravascular Imaging: Case Closed”的同期专题评述高度评价:“毋庸置疑,OCT现已确定能够检测未来不良事件起源的高危病变。从识别到治疗高危病变的转变为改善冠心病患者预后和生活质量提供了最大机会”。

据悉,哈医大二院拥有全世界最大的OCT数据库,是单中心OCT病例数最多的医院,数据量达两万余例,开展质量居国际领先。于波教授牵头制定了中国首部OCT应用专家共识,作为唯一的中国单位,受邀参编首部由16个国家共同制定的国际腔内影像临床应用专家共识。于波教授作为第一完成人牵头《急性冠脉综合征精准介入诊疗体系的建立与应用》项目,研究成果在多方面引领国际前沿,显著提升了心血管病学研究领域的国际学术地位,为我国急性冠脉综合征的防治工作作出了突出贡

献。项目获得国家科学技术进步奖二等奖、何梁何利科学技术奖,华夏医学科技一等奖、中华医学科技一等奖。于波教授团队《IVUS-OCT双模成像系统及成像导管研发》项目于2022年5月正式获批上市,同年9月完成全球首例应用IVUS-OCT一体机全程指导实施心脏支架介入手术;同时,于波教授牵头的国家自然科学基金重大科研仪器研制项目——《基于双源多模多功能血管内光学相干成像系统研制》,致力于解决动脉粥样硬化相关疾病的在体精确识别和进展机制的重大基础研究问题,是血管腔内OCT领域唯一的国家重大仪器研制项目。该项目的核心技术应用于Optimiro和Optipass系统的升级创新研发,在2022年9月正式获批上市,并完成全国首例应用升级创新型OCT——Optimiro全程指导心脏支架介入手术。