

## 铁路上海站国庆黄金周运输方案出台

## 10天预计发送旅客518万人次

本报讯(记者 金志刚)记者从铁路上海站(下辖上海站、上海南站、上海虹桥站、上海松江站、上海西站、南翔北站、安亭北站、安亭西站、松江北站、金山北站)获悉,国庆黄金周运输方案已出台,运输期限自9月29日始至10月8日止,为期10

天,铁路上海站预计发送旅客518万人次,计划增开旅客列车347列。

国庆黄金周运输期间,探亲流、旅游流、学生流交织叠加,铁路客运市场增势明显。从客流预测数据来看,9月30日—10月3日为旅客出行高峰,客流最高峰日预计出现在

10月1日,当日将发送旅客63万人次。10月7日预计迎来返程客流最高峰。

为尽力满足旅客出行需求,铁路上海站在高峰运行图的基础上,计划增开浙江、江苏、安徽、江西、河南等方向旅客列车347列,其中客

流集中阶段9月30日、10月1日分别增开67列、60列。此外,该站还将实时关注客流情况,通过加开列车、动车组重联、普速列车加挂车厢等方式适时增加运力。

黄金周期间,铁路上海站“一窗通办”窗口为需要办理多项售票

业务的旅客提供退票、改签、重新购票“一站式”服务。车站在候车室、电梯、站台等客流密集处增设“客服专员”和大学生志愿者,为旅客提供问询解答、方位指引、重点帮扶等服务。车站还将视情况适时24小时对外开放候车室。

## 浦东潍坊新村街道特约维修站探索居家维修新机制

## 让“李鬼”和“价格刺客”无立足之地



管道老化破损、墙壁发霉开裂、空调有异味……以往遇到这些问题,居民通常会到网上找维修单位,结果常常不是碰到“李鬼”,就是遭遇“价格刺客”。针对这一窘境,去年下半年,浦东新区潍坊新村街道联合新区房屋维修应急中心探索设立了一家特约维修服务站,依托全市统一的962121物业服务热线,为辖区居民提供“一站式”维修服务。

## 填补居家维修“空白”

不久前,潍坊新村街道某小区

一户3楼的居民范阿姨发现,自家淋浴房吊顶滴水,当请物业联系4楼住户协查时,4楼业主以“房屋已出租”为由拒绝了。“范阿姨只能向居委会求助。”潍坊新村街道房办主任颜兰兰回忆道,居委会多次上门,但是租客经常出差,一直敲不开门。

颜兰兰只好请特约维修站的师傅先去排查一下,结果发现4楼某处墙角明显潮湿。“我们推断4楼卫生间渗水的可能性最大。”

为帮助范阿姨解决问题,颜兰兰请小区物业人员每晚查看4楼是否亮灯。一周后,当4楼客厅灯亮起时,特约维修站的师傅第一时间敲开了门。征得租客和业主同意后,维修师傅拆开4楼卫生间的地板,发现这里的排水管确实有渗漏,

遂立即修复排水管,重做防水,并铺好地砖,彻底解决了范阿姨的困扰。

颜兰兰说,潍坊街道辖区内住宅近半是房龄较长的售后公房,居民家中“小修小补”问题比较多。街道联合新区房屋维修应急中心,通过区域联合方式,组织辖区内特约维修站、物业企业协同配合,各展所长,第一时间响应居民维修需求,填补了社区内居家维修服务的“空白点”。

## 服务价格公开透明

根据居民的反馈意见,潍坊新村街道特约维修站的服务项目如今已从6大类扩展到8大类,新增加了空调清洗、墙面修补等项目,服务价格、标准等也在不断优化。

多一个人了解正规渠道,就少

一个人被“李鬼”或“价格刺客”坑骗。颜兰兰说:“今年6—7月,街道又在新区率先落地了‘浦东新区房屋应急特约维修服务宣传月’专场,向77个住宅小区、4.5万户居民介绍特约维修服务内容,发放《物业便民服务卡》。现在,居民既可以拨打962121物业服务热线预约,也可以通过‘浦发管家’小程序在线预约。”

特约维修服务的价格也公开透明。记者进入小程序页面看到,居民可以预约的服务项目有电灯电路、管道疏通、门窗维修、马桶拆装等;均明码标价,以“厨房龙头水管”维修为例,小程序内分别检修、拆除、更换等服务内容给出了报价,并列明了工时、辅材等的收费信息;居民点击“立即预约”,可预约维修时间。

## 服务质量有保证

当居民拨打962121报修时,接线员会首先询问报修内容,然后会提供一个初步维修方案与报价供居民选择。维修人员上门后,如果因种种原因没有进行维修,不收上门费。

“为了让居民放心,特约维修还根据不同项目提供3—6个月不等的质保服务。”浦发房管市东公司特约维修服务运营负责人张佳音介绍,维修站还建立了评价机制,由居民对服务进行评价。“今年,潍坊新村居民预约的维修服务已达300单。”

潍坊新村街道与浦东新区房屋维修应急中心合作设立特约维修服务站是一项很有意义的创新探索,是本市首个街道联合区房屋应急维修力量推动服务下沉的成功案例。“一站式”、有保障的特约维修服务,不仅解决了居民的实际问题,还促进了物业管理与社区治理的深度融合,提升了居民的获得感、幸福感、满意度。 本报记者 杨玉红

构建“三端融合”桥梁  
打造沪上消费新空间

商圈是促进消费升级的重要载体,也是提升城市经济活力的重要引擎。上海林立的商圈是城市繁华的地标,承载着老百姓生活的日常,更映衬着这座城市的色彩和烟火气。

2024年4月,上海市商委等七部门印发了《上海市商圈能级提升三年行动方案》。为积极配合重点商圈能级提升工作,助力加快建设国际消费中心城市,扩大金融服务消费覆盖面,自8月起,建行上海市分行聚焦“商圈经济”,深度链接“客户”“银行”“商户”,策划开展了“龙卡信用卡”“礼”享上海行系列商圈特惠活动。活动开展一个多月以来,超6000名持卡人参与活动,消费拉动比达到30。



和汽车信用卡等持卡人,还可享受比斯特上海(及苏州)购物村的奕享/奕尊会员礼遇,专享生日回馈、下午茶预订、免费停车、专属活动室和休息室等尊贵权益,是建行中高端信用卡与比斯特购物村会员体系互认的一次创新尝试,有14万建行信用卡持卡客户可尊享购物村礼遇。合作的深入不仅升级了建行中高端信用卡客户的服务体验,还将进一步壮大“龙卡信用卡”品牌营销声势,带动长三角地区整体奥特莱斯购物村的热度。

不仅是热门的南京路,此次“龙卡信用卡”“礼”享上海行系列特惠活动首批上线的热门商圈,还包括南京西路的久光百货等,共覆盖10个主要大型商圈商场近1000个柜台门店。恰逢“金九银十”的传统消费旺季,国庆佳节各商圈大促也即将打响,围绕上海12大商圈和17个重点街区,上海市分行与各相关经营单位紧密合作,在黄浦艺术外滩、徐家汇及徐汇滨江西岸、浦东前滩、衡复风貌区、愚园路、新天地等各具特色的商圈街区,龙卡信用卡假日回馈活动也将多点开花与持卡人见面,与新型零售空间一起,构成上海好逛、舒适的基础,还原一场属于魔都的CityWalk真相。

未来,建行上海市分行还将创新融入商圈商户的联动体系,通过持续的数据驱动经营、线上线下多渠道协同的精细化管理和宣传策划,进一步深化“龙年用龙卡”品牌;聚焦“商户”“客户”“银行”的深度融合,构建更加紧密、高效的消费“流量底座”,为消费金融增长打好坚实的基础,与商圈伙伴共同打造消费新空间。

年轻人与传统商圈的  
“新活力链接”

“喜爱二次元的年轻人来这里的越来越多了”,这是如今人们来到南京路步行街的感受,也是南京东路商圈在转型提质过程中,加速年轻化、优化客群结构的亮点;在城市更新中与时俱进,经历多个项目的改造调整后,越来越多的新业态在南京东路竞相绽放,成为新潮流与老字号完美融合的领地。

“让年轻人重新爱上南京东路”,为深度参与并服务好这一重要转变,建行上海市分行积极行动,精选了南京东路商圈的新世界城、新世界大丸百货、第一百货商业中心、永安百货等传统商户以及年轻人喜爱的宝大祥青少年儿童购物中心、西西弗书店等,精心部署龙卡信用卡特惠活动。活动还将覆盖国

庆、新年、春节等重要节庆假日点,以商圈和龙卡信用卡的叠加优惠更大力度地吸引年轻客群,感受潮流的同时也亲近传统老字号,进一步激发商圈活力。在活动上线以来带动交易超1200人次,其中35岁以下年轻客户占比近60%,较传统商圈有明显提升。

大众消费与高端品牌的  
“新理性链接”

在消费趋势日益多元化的时代,一种更加理性的消费观念崛起,消费者开始以务实的态度审视每一笔消费,性价比成为了选择商品的重要标准,更看重商品的品质、性能和价格之间的平衡。

奥特莱斯(Outlets)作为集品牌折扣、购物体验与休闲娱乐于一体的商业综合体,成为了众多消费者心中的“香饽饽”。建行上海

市分行此次也瞄准这一连接高端品牌与大众消费者的桥梁,在意大利风情购物体验的上海佛罗伦萨小镇、位于迪士尼国际度假区紧邻星愿湖的比斯特上海购物村,以及坐落于黄浦江北岸、兼具时尚秀场功能的亲民版奥特莱斯杨浦国际时尚中心,都独具匠心地策划了龙卡信用卡随机满减及满额立减的特惠活动,将惠民福利融入奥特莱斯独具魅力的综合消费体验中。活动上线一个月以来带动交易超1500笔,笔均消费额近1000元,彰显当代市民智慧的生活态度和“好货好价”理性消费的新风尚。

银行客户与商户客户的  
“新会员链接”

值得一提的是,在与奥特莱斯商圈的合作中,建行尊享白金信用卡、家庭挚爱信用卡