

湖南加大教育扶贫力度 确保贫困家庭学生不因贫失学

帮家庭困难大学毕业生找工作

本报12月9日讯 记者今日从湖南省教育厅获悉,湖南将加大教育扶贫力度,全面实施教育扶贫规划和教育精准扶贫试点方案,扎实推进“贫困地区控辍保学”、“技能人才教育培训”、“家庭困难大学生就业帮扶”等工程。

保留或恢复一批村小学和教学点

将加快发展贫困地区学前教育,大力提升学前三年毛入园率,不让贫困地区孩子输在人生起跑线上。优化贫困地区义务教育布局,保留或恢复一批村小学和教学点,推进中心城区优质学校和农村贫困地区薄弱学校开展校校结对帮扶,保障贫困地区的孩子就近接受有质量的义务教育。

在中职学生免除学费的基础上,对建档立卡的家庭普通高中学生实行免除学杂费政策,确保贫困家庭学生不因

贫失学。继续实行高考招生贫困地区专项计划,让更多的贫困孩子有机会到重点大学学习。

促进高校和中职毕业生就业创业

此外,将落实国家乡村教师支持计划,倾斜支持贫困地区实施公费定向培养计划和义务教育学校教师特岗计划,提高乡村教师生活待遇,建立教师职称评聘向乡村学校倾斜的机制,推进城市优秀教师向乡村学校流动。

还将大力支持贫困地区发展现代职业教育,重点建设一批特色优势专业,大力培养贫困片区产业发展所急需的技术技能人才。大力开展职业技能培训,让未能继续升学的青年掌握一技之长,为贫困家庭脱贫致富增强造血功能。大力促进高校和中职毕业生就业创业,切实做好家庭困难学生的就业帮扶工作。 ■记者 黄京



圆了足球梦

12月8日,资兴市三都镇中心学校,学生们将足球抛向天空,用不同的方式迎接12月9日世界足球日到来。当天,该镇中心小学普及足球知识课,组建了女子、男子两支足球队,圆了农村学生足球梦。

欧祖生 摄

“前列腺疾病”竟是膀胱结石

“听人说男人年纪大了,前列腺不好很正常,因为曾经做过膀胱结石,我以为只是有前列腺毛病,没想到竟然还是膀胱结石在作祟!”在结石病专科长沙京石医院,拿到彩超检查结果的苟老爹很惊讶。

重庆64岁的苟老爹从5年前开始小腹疼痛,还有尿频、尿急、尿中断的现象,由于多年前就因膀胱结石而在当地做过手术,以为膀胱结石早已除尽的苟老爹一直把注意力放在前列腺上,直到这天突然排尿困难,下腹胀痛被家人急忙送到长沙京石医院。经查,苟老爹膀

胱内依然有结石,且同时患有前列腺增生,膀胱的结石堵塞挤压尿道后造成了排尿困难。

针对苟老爹的复杂病情,长沙京石医院专家团立即制定了无创膀胱取石术+等离子前列腺剝除术。泌尿结石科张明忠主任亲自主持了手术,先将一根纤细超声碎石杆经患者狭窄的尿道进入膀胱,在高清可视下找到结石并一一击碎。紧接着等离子前列腺电切镜自尿道外口插入膀胱,沿前列腺包膜将其增生部剝除,彻底解决了苟老爹复杂的“下水道”不畅问题。

现在可无创取石

张主任介绍,膀胱结石多发生于中老年男性,很多患者早期都容易被症状“欺骗”,以为是前列腺疾病、尿路感染等。其实只需到专业结石病医院做个检查就可以确诊。患者不必“谈石色变”,专业结石病医院可以采用各种如“纤维肾镜”等适合相应部位取石的内镜经人体自然通道尿道进入膀胱、肾脏等部位无创取石,不留死角,无需打孔开刀,术后恢复也快。

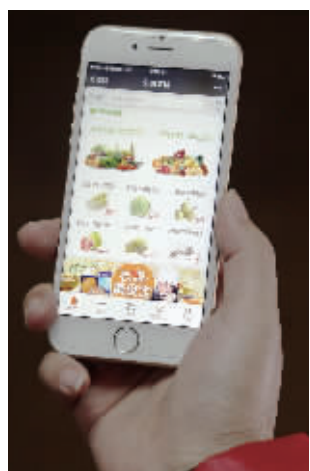
读者如有结石病相关疑问可拨打0731-82806120详细咨询,或预约结石病筛查。 ■宁夏

香港大学内地招生启动

2016年香港大学面向内地本科生招生报名启动,湖南高三考生可通过港大内地招生官网(www.hku.hk/mainland)进行网上申请手续,网上申请截止日期为2016年6月15日。港大明年在内地的招生范围扩展至31个省份,招生不超过300名,各省市不设名额上限,择优录取。 ■记者 贺卫玲

云厨数百种新鲜蔬果上线

寻找星城吃货达人,借“皇帝舌”挑选优质产品



何谓完美生活?寒冷的冬季,只要动动手指,新鲜的蔬果、放心的粮油、可口的零食便能及时送到手边,售后还不用操心……互联网给生活带来的改变日新月异。

就在上周,致力于为长沙市民提供更便利舒心生活的O2O云厨电商全新生鲜频道上线,首批便推出了数百种由基地、产地直采的水果和蔬菜,从赣南脐橙、海南木瓜到福建红心蜜柚,甚至包括西红柿、白萝卜、小尖椒等,都已实现“当日下单预定,次日新鲜送达”。 ■朱蓉

试吃达人

用“皇帝舌”挑选优质产品

家住梅溪湖片区的肖小姐是云厨的忠实用户,即使目前小区附近商业尚不算发达,她家附近也有了云厨电商的端口。看见云厨生鲜频道上线她挺兴奋,终于不用下班摸黑去远处的超市买菜了。

打开云厨电商微商城,记者看到,该平台新上线的生鲜食品频道上,水果、蔬菜、肉禽蛋、成品菜和熏制品等种类一应俱全,价格还挺实惠。以3颗装娃娃菜为例,在长沙市内沃尔玛、华润万家等诸多卖场中售价6.8元至7.5元不等,而云厨电商平台上售价仅为5.5元。

生鲜频道上线之时,云厨电商还同步推出“1000名试吃达人”的招募活动,消费者通过云厨电商官方微信即可在线报名,成功后可享受每月4次免费试吃活动。第一批试吃达人招募已经结束,数千名长沙吃货积极响应。

云厨电商创始人陈光辉介绍,招募试吃达人的目的之一,是借吃货们的“皇帝舌”为云厨挑出口味和品质更优秀的上线商品,将消费者的口碑和体验当作商品上线的第一道坎。

顾客至上

“产品要严选,服务超预期”

众所周知,物流是当下生鲜电商共同面临的难题与挑战,物流成本太高,导致客单价过高,这与消费者少量多次的购买习惯相违背。但是云厨将这一行业的弊端处理得近乎完美。

陈光辉说,我们现在做的就是要让服务超预期。目前云厨的物流基本由端口来完成,由于端口众多,采用的又是预售形式,消费者提前下单,云厨电商会在当天夜里完成拣货,第二天上午就能送货上门。

“我们的平台近期做了一次升级,将配送系统搭建起来了,而且是专门为生鲜水果搭建。”陈光辉介绍,如今云厨上线的生鲜品类已有上百种,不仅品质好,肉质新鲜,最重要的还是售后好。

“让退货比买货更放心”,这是陈光辉重复了一遍又一遍的话,可以看出云厨对这方面的足够重视。不管是任何问题,哪怕是消费者觉得口感不好,云厨都可以帮他退货,云厨推崇的就是这种超预期的服务,最在乎的就是用户的感受。“如果因为云厨的付出,让用户用心接受公司,成为用户最值得信赖的企业,那也就值了。”

理念升级

“刚需”变“刚需+高频”

靠着严选的产品以及超预期的服务,云厨的粉丝与日俱增。据陈光辉说,有一名用户开户仅6天,就下单十多次了。由此可见用户对云厨平台的依赖性,这也是云厨电商由原来主推的“刚需”升级为“刚需+高频”的意义所在。

其实,对于当下电商来说,决定胜负的根本还是要满足消费者的需求。当下云厨模式中最创新的地方就是预售制模式,云厨能向客户保证产品永远新鲜、次日送达,今天的云厨能解决传统电商所不能解决的问题。

云厨电商做的是O2O,线上+线下一体化。历经半年的推广,云厨线下的各个端口已经生成,而且在不断向形象店转变,网格化布局也已经完成,升级后加入了高频复购产品。当云厨已成为一种习惯,用户就会渐渐习惯在云厨下单,而不是选择楼下被挑剩的又价格不菲的生鲜实体店。

为民情怀

向原产地开放平台

虽然互联网已十分发达,但不少生鲜水果原产地依然面临产销信息不对口、有好产品却找不到销路的尴尬局面。

陈光辉告诉记者,对于农特产品,尤其是涉及三农的生鲜产品出现滞销难题,云厨愿意向这些原产地的种植户开放,为他们与消费者之间搭建起直接沟通的桥梁,让供求信息更加通畅。“欢迎需要帮助的原产地种植户们与云厨联系,沟通产品供给信息和需求。为消费者严选商品,对滞销农户进行爱心援助都是我们乐于去做的事。”

他还透露,德州烧鸡、哈尔滨红肠等一大批真正的地方特产正在从原产地赶往湖南的路上,而更远的来自澳洲原产地的车厘子也即将漂洋过海来到消费者身边,“下一步,除了刚需、高频的生鲜食品,云厨将进一步引进新奇特产品,满足中高水平消费者的购物需求。”