

出游扫墓必看—— 这些公交专线陆续开通

本报讯 (晚报记者 蔡佳)草长莺飞,桃红柳绿,又是一年踏青赏景好时节。每年3月中旬开始,无锡各大热门景区开启人气“爆棚”模式,随之而来的还有清明扫墓高峰。为缓解大客流带来的出行难、停车难等问题,本周六起,无锡公交集团相继开通一波景区定制线、扫墓专线,方便市民出游赏景和踏青扫墓。

从以往经验来看,每年春季鼋头渚、灵山、梅园三大景区客流量大。无锡公交集团运营管理部副经理沈佳伟介绍,3月中旬起鼋头渚景区将迎来一年一度的赏樱季,这里是公交调派“增援”的重点景区,无锡公交集团将增加常规公交运力的投入,预计高峰期鼋头渚日均班次将达150班。在此基础上,3月19日-4月5日期间,每逢周六日及清明节,将开通鼋头渚—夏家边地铁站短驳线,线路由夏家边地铁站始发,经蠡溪路、隐秀路、双虹路、鼋头渚至鼋头渚充山正门,沿线停靠夏家边地铁4号口、鼋头渚充山正门。

同时,3月19日-4月5日期间,每逢周六周日及清明节还将开通中南西路(望山路)—鼋头渚短驳线,线路由中南西路临时站始发,经中南西路、鸿桥路、沿双虹路至鼋头渚充山正门,沿线停靠中南西路临时公交站、鸿桥路望山路路口、鸿桥路望湖路路口、蠡湖中央公园、鼋头渚充山正门。3月12日-5月8日期间,每逢周六周日及清明节还将开通蠡湖中央公园—鼋头渚短驳线,沿线停靠蠡湖中央公园、双虹路(鼋渚

路)、鼋头渚充山正门。

三国城景区、灵山景区也是当季的热门景点。3月12日-5月8日期间,每逢周六周日及清明节、劳动节13:00起,视客流情况开通三国城至长广溪短驳线,线路由三国城始发,经山水西路、盘龙路、清源路、蠡湖大道至长广溪地铁口。针对灵山景区,无锡公交集团将在增加常规公交88路班次的基础上投放运力,于4月3日-4月5日、4月30日-5月4日期间开通灵山景区—拈花湾快线。线路走向由灵山停车场始发,经群灵路、古竹路、环山西路至拈花湾后原线返回,营运时间:10:00-18:00。

按无锡人的规矩,农历正月过去才开始准备扫墓。3月12日是农历二月初十,又恰好是双休日,预计当天将迎来扫墓出行高峰。“以往一到扫墓旺季,青龙山墓区道路就非常拥堵”,沈佳伟说,无锡公交集团计划3月12日-4月10日,每逢周六周日及清明节期间开通青龙山、青城扫墓专线,线路由青龙山路(梅园小学门口)始发,经青龙山路、青龙山支路至青龙山公墓。

需要注意的是,景区定制专线票价为5元/人次,仅限投币或移动支付,青龙山、青城扫墓专线参照常规公交票价。随着各大景区进入旅游高峰期,为了避免出现“赏花堵”“扫墓堵”,无锡公交集团呼吁市民游客尽量选择公共交通工具如公交、地铁等更为快捷、环保的出游方式,减轻对景区的车流压力,让赏花之旅更美好。

网上祭扫和代祭扫同时上线 今年清明祭扫预约模式启动

本报讯 伤心桥下春波绿,曾是惊鸿照影来。不少老无锡最近都开始为清明祭奠亲人作准备。这几年受疫情影响,无锡人的祭扫模式有了不少新变化。针对即将启幕的清明季,无锡市民政局表示,从3月11日起,清明现场扫墓需要提前预约,同步开通网上祭扫和代祭扫,倡导文明祭祀新风尚。

从11日起,如要进行现场祭扫,市民要提前预约。网络预约时间自3月11日起,市民可预约10天内市区范围内经营性公墓现场祭扫服务。每天共有3个时段,分别为7:00-9:00、9:00-11:00和11:00-16:00,同一人员同一时间段只能预约一次,每次预约最多可带1辆小型私家车和4位随行人员。

市民可进入“灵锡”APP进行网上预约,在“灵锡”APP首页-“祭扫预约”进入预约界面,选择对应公墓,点击“我要预约”,逐一填写预约人信息、预约时间、随行人数、出行方式等。所有信息添加完毕后,点击“立即预约”,预约成功自动生成相应信息码(祭扫预约端口于3月11日零点准时上线)。针对部分老年人不会使用智能设备预约的情况,也可使用电话预约,可用手机拨打

“(0510)114”或者“(0510)66036600”,以便接收预约验证短信。

不能前往现场祭扫的市民,可通过“灵锡”APP上公布的各公墓的联系电话,自行联系并商讨代为祭扫事宜。同时,“灵锡”APP上也将开通网络祭扫专栏,市民可通过网络遥祭缅怀先人。根据市新冠肺炎疫情防控工作联防联控指挥部相关要求,健康码黄码、红码人员严禁进入公墓(骨灰堂)等场所,行程码带*号人员不得进入公墓(骨灰堂)现场祭扫。外省来锡人员需持48小时内核酸检测阴性证明,后期将根据疫情防控要求实行动态调整。祭扫过程中,广大市民需全程佩戴口罩,保持安全社交距离。(黄孝萍)

链接

全市经营性公墓咨询电话

青城公墓 85501894
青龙山公墓 85501017
梅园公墓 85520850
湖景公墓 85501644
陈漕湾公墓 85513467
乌鹤山公墓 85956633
华侨公墓 85686944
舜柯山公墓 83270014

弘扬邮储精神 凝聚榜样力量

善打逆风仗的邮储铁娘子

——记邮储银行无锡市分行信用卡部副总经理黄瑞

2021年年末,一项骄人的业绩在一个徐州姑娘的率领下实现:邮储银行无锡市分行信用卡销售团队全年新客发卡30762张,完成率210.69%,位列系统全国第三,全省第一。

她,就是该行信用卡部副总经理黄瑞。入职13年来,凭借刻苦钻研业务,热心服务客户的工作态度,为自己赢得了“邮储铁娘子”的赞誉。

苦练基本功 克服语言关适应新环境

“初上柜台,80%的客户说的都是无锡话,我因为听不懂,整个人都是蒙圈状态的,当时压力巨大。”2008年7月黄瑞入职无锡市分行,在人民中路支行担任柜员期间,语言关成为她职场生涯的第一个“拦路虎”。

为了尽快适应工作环境,黄瑞抓紧一切可以锻炼语言的机会:每当无锡籍的同事们在聊天,她总要请求同事多给她创造一些练习听力的机会;每天回家,地方台的方言类节目就是她必修的功课,走火入魔般地锻炼了大半年,黄瑞终于克服了新人期最大的困难。

“我们不能去要求客户为我改变,只能自己克服困难,否则我们就会被客户淘汰。”正是这种端正的工作态度和对工作基本功的苦练,让黄瑞连续斩获无锡分行级、省级、总行级二十多项技能比赛佳绩,为未来业务的拓展打下了扎实的基础。

真情拓人脉 专业服务终获客户信赖

2009年,新吴区支行成立,黄瑞从柜员岗调至该行担任理财经理。作为新无锡人,她在本地没有任何人脉资源。经历了一段时间的冥思苦想,黄瑞决定先把服务做好,“通过专业的业务能力获得客户的认可,帮他们实现财富安全的收益,自然可以通过口碑相传获得更多的客户。”

2014年07月21日,e租宝平台上线,以预期年化收益率9%到14.2%疯狂揽储。看着很多人把自己的血汗钱、养老钱投入其中,黄瑞感觉到一个巨大的金融危险将至,她决定做些什么。

她仔细调研了e租宝大量公开资料,并最终确信e租宝模式肯定是庞氏骗局。很多客户在她的劝说下逐渐冷静,纷纷退出e租宝,在e租宝案发前均挽回了大量的经济损失。黄瑞也因此成为了远近闻名的投资顾问。



危中寻机遇 因时制宜不负青春韶华

2018年底,黄瑞担任信用卡部负责人,带领着新组建的直销团队拓新客、控风险。2019年全年发卡48372张,完成率全省排名第2。所有人都踌躇满志,计划在新的一年里再创新高。然而,突发的疫情打乱了所有的计划。

“线下活动暂时难以推进,那就先把线上活动做红火!”黄瑞迅速调整策略,通过外部引智、内部引力、科技赋能,联合京东商城、未来生活、叮咚买菜等积极拓展商圈建设,线上获客,极大增加了

与客户的互动,为疫情后的大进军造足了声势。3月初,又第一时间试点汽车分期业务,截至当年年末,汽车分期累计放款1.83亿元,业务量位列全国第一。

回顾十三年的职业生涯,黄瑞最大的心得是“没有无用的平台,只有懒惰的个人,机会永远属于有准备的人。作为曾经的前浪,我希望后浪们对国家有信心,对平台有感恩,对未来更积极,更主动,不观望,不等待,开创属于自己的芳华!”