

多方联动推动高三复学



进校园免费消杀

昨天,消毒员使用脉冲喷雾消毒机对市八中室外运动场进行消杀。当天,为配合我市高三学生返校复课,市区一家环保科技有限公司派出消毒员到市八中进行免费消毒服务,对教室、走廊、卫生间、食堂、宿舍、室外运动场等进行全方位清洁消毒,为复课学生营造健康安全的学习环境。 本报记者 李英平 摄

填报健康申报卡、开展一次文化课检测、进行疫情防控演练、实行两周全封闭管理……

开学前 市教体局开出防疫方子

□记者 傅纪元

本报讯 我市高三学生将于4月7日返校复学。市教育体育局结合我市疫情防控情况,于近日下发《平顶山市高三年级2020年春季学期开学工作方案》,要求学校和师生做好开学期间疫情防控、教学管理工作。

教职工4月3日前返岗返校

按照要求,各学校要掌握师生员工返校前14天的身体健康状况、旅居史、接触人员情况等信息,按照“一人一案”建立师生员工健康档案,并进行分类管理。开学前,学校将组织所有返校人员填写健康申报卡,并作出诚信承诺,提前发至学校,坚决防止带病进校园。经学校筛查可以返校的,通知本人或家长允许其返校。

学校要重点关注治愈患者及其密切接触者的健康指征,加强境外和国内重点地区(武汉市)来平人员管控,严格落实相应医学观察等措施,医学观察结束后持健康证明、解除隔离证明返校。

学校要根据教学计划和防疫工作安排组织教职员工于4月3日前返岗返校。要制定开学当日学生返校方案,科学设置进入校园路线,合理安排体温检测,周密做好错时上下学计划,避免学生在校门口聚集。开学前未经学校批准,学生一律不准提前返校。

学校食堂餐饮服务从业人员应持有有效健康证上岗,且保持相对稳定。

开学前组织校园大扫除

开学前3天,学校每天至少进行两次全面的卫生清洁和预防性消毒,彻底清除各类病媒生物滋生地,加强教室、宿舍、食堂、厕所、电梯间、空调系统等重点区域和场所的保洁和消杀,对讲台、课桌椅、门窗把手、水龙头、开关、电话机、坐便器等高频接触物体进行消毒处理。教室、宿舍开窗通风。加强对自备水源的防护,做好供水设施的清洁、消毒。通过自备水源、二次供水设施提供的生活饮用水在开学前必须检测合格。市场监管部门要指导学校对食堂、校内餐饮经营单位、小卖部(超市)进行全面检查,消除食品安全隐患。

至少坚持两周封闭管理

按照规定,学校对学生要至少坚持两周的封闭管理。一个校园原则上只开启一个校门出入。结合工作实际,在学生集中返校和上、下学时,视情况增加校门开放数量,避免高峰时段人员聚集。进入学校的所有人员一律核验身份、检测体温。

实施防控演练上好开学第一课

入校后,学校要针对学生假期网上学习的内容,安排各学科

开展一次全校性的集中检测,并要求任课教师认真分析测试结果,及时查缺补漏,据此做好新旧知识的衔接。在摸清各学科教学进度的基础上,制订毕业年级新课教学计划和一轮二轮复习计划。

入校后,学校要组织师生开展疫情防控演练。模拟学生晨午检、发热应急处置等环节,帮助教师熟悉疫情防控流程,确保开学复课后教学工作安全有序。上好返校复学第一课,要突出进行爱国主义教育、生命教育、科学教育、信念教育等“四个教育”。

吃住教学保持距离

开学后,学校实行小班化教学,单人单桌上课,相互之间距离不小于1米。住宿要拉开床位保持间隔,按每间不超过4个人调配。制定错时作息表,实行错峰上课、错时分餐、单人单桌同向分散用餐。指定学生课外活动区域、进出线路,引导学生错峰分区活动。

学生及教职员工在校内按规定佩戴口罩。坚持教学空间不交叉、学生课外活动区域不交叉,图书馆(室)只提供借阅服务,不在馆(室)内阅览,最大限度减少人员聚集。

另外,按照要求,校外辅导机构在中小学全面开学复课前暂不开展线下培训,暂缓开展中小学课后服务工作。

想方设法助力复工复产

刻章店不再缴纳入网费等

□记者 赵志国

本报讯 昨天,市公安局传来消息,为优化营商环境,持续激发市场活力,该局要求印章治安管理信息系统承建维护企业停止向全市公章刻制经营单位(店)收取入网费、服务费等,并不得要求公章刻制经营单位(店)使用指定的制章原材料。

据了解,从今年1月开始,市

公安局要求旅馆治安管理信息系统承建维护企业停止向全市旅馆、民宿等被管理对象收取软件使用费及维护费(包括客户端、民宿手机APP等);停止向相关企业收取重点单位资讯网VIP网络租赁费用;娱乐场所治安管理信息系统承建维护企业停止向歌舞厅、迪厅、电子游艺等娱乐场所收取软件使用费、IC卡从业人员制证费及维护费等。

借助直播平台 实体店开启自救模式

服装店导购直播一次换装上百件



皮包店里,店员正用手机拍照发微信群,为顾客介绍新品。

□本报记者 邢晓蕊/文 张鹏/图

昨天下午3点,在市区体育路北段黄金海岸地下步行街,经营服装生意的樊蒙蒙按时开始直播。她一边展示身上的服装,一边滔滔不绝地做着介绍。随着实体店陆续复工复产,一些门店为应对疫情带来的销售难题,纷纷开启直播自救模式,希望借助电商直播销售减少库存。

直播卖服装,她看到了希望

“以前我也刷抖音,只是觉得好玩。”樊蒙蒙刚过而立之年,经营服装生意两年多了。闲暇时她也会拍个视频发到抖音上,权当是消遣。

去年年底的一天,樊蒙蒙的手机不断接到顾客的电话,她觉得纳闷。后来,她才知道是自己发的一个抖音视频爆火,浏览量达到了48.6万。“当天中午就卖了一件1300多元的羽绒服,心里好激动啊!”很多粉丝建议她开直播,于是她申请了一个“平顶山优雅蒙蒙服装”的直播号。1月23日,在紧张与慌乱的试衣与讲解中,她完成了自己的首秀。

“做直播真心不容易!”樊蒙蒙说,那天自己在店内直播了4个多小时,累得嗓子冒烟,却一件衣服也没卖出去。“涨粉500多人,也算有收获。”她苦笑道,“万事开头难,好在我坚持下来了。”

疫情暴发后,樊蒙蒙把服装运回家,在另外两名店员的帮助下坚持做直播销售。渐渐地,她的粉丝越来越多。有时候,直播间粉丝达到8000多人。“我记得直播了五六天,我们库存的200多件冬装所剩无几。”直播效果明显,增加了她的信心。

3月18日复工后,樊蒙蒙发现往日热闹的步行街门可罗雀。她果断地展开了自救。每天下午3

点,她和两名助手一起做直播。一次直播5个小时左右,她要换装200多次,几乎把店内的服装展示了一遍。有时直播间只有三四人,她也会卖力展示。有时顾客要求她多试几件,她尽量满足。

“直播就相当于与顾客面对面销售,只不过是帮我她试衣服。直播带货是将来的一种销售趋势,尤其是在疫情下,更有优势。”樊蒙蒙说,她会坚持下去,不求成为网红,只希望突破困境。

借助直播平台,实体店突围

昨天,天气阴冷,黄金海岸地下步行街行人寥寥。客流量锐减,对实体店是一个惨重打击。很多店家面对困境,纷纷自救。

王女士是一家服装店的销售员。她直言,以前从没接触过直播等网络销售模式。复工后,她和另外一名店员将新款服装的照片或视频上传到微信朋友圈,吸引客源。最近,她们开始尝试网络直播,希望通过线上线下相结合的销售形式弥补损失。

记者采访了解到,诸如品牌服装、鞋子、皮包、化妆品等行业有很多线下门店,都开始摸索直播销售,利用微信、抖音等直播平台解决销售难题。一些90后首次尝鲜,并成为电商直播的销售主力。“无论什么时候,我们都要紧跟时代。开拓直播渠道,也是与时俱进。”双丰商城某品牌化妆品专柜的店长王改利在疫情下第一次尝试当主播,便取得了4万多元的销售战绩。她直言,导购熟悉自家产品,直播时加入一些技巧、创意等,就会收到意想不到的效果。

“每天直播好累,但是收获也非常大。”樊蒙蒙说,除了介绍产品,灯光、文案、创意等都要兼顾,还要和粉丝互动,“坚持下去,我们直播的效果肯定会越来越好。”