

“云”诊疗 足不出户“悬丝问诊”

患者足不出户,即可获取医生的专业解答,开通线上诊疗服务,就能实现诊疗目的。市儿童医院逐步开通线上诊疗服务,让患儿“足不出户”就能达到诊疗目的。一方面,医院开通了网上发热门诊免费咨询,11名专家排班“线上坐诊”,减少患儿来院就诊的风险。另一方面,医院依托信息化建设,引导家长通过掌上医院APP进行分时段预约就诊,从而错开就诊高峰。线上科普、在线问诊、心理热线、远程会诊……“云”诊疗以其在线快速响应、远程隔离避免交叉感染的天然优势,不仅满足大众的需求,也为抗疫贡献了实实在在的力量。徐州雷奥医疗设备有限公司是一家服

务妇幼健康事业的高新技术软件企业,该公司疫情期间迅速组织研发人员,专门为各县级妇幼保健院量身定制了一款线上产品——雷奥互联网妇幼健康服务平台系统,让数据在云端汇集,让妇幼服务机构把线下业务搬到了线上,使妇幼人群疫情期间足不出户享受健康诊疗服务,在短短时间内已有200余家妇幼机构上线了这款系统。“雷奥公司‘云’中寻机,还研发了智能人体营养检测分析系统,搭建一个‘云’辅助综合管理服务系统。”该公司董事长吴芸说,该平台实现评估、诊断、干预、管控的全过程营养健康“云端”整体解决方案,实现了“云”诊疗与营养相结合,不断拓展健康服务领域。

“云”招商 招商“不断链”服务“不断线”

隔着屏幕进行网上签约,通过邮寄交换签约文本,这就是如今流行的“云”招商。铜山区、徐州高新区在全市率先启动“云”招商,总投资51亿元的4个重大项目在网上完成集中签约;贾汪区网络签约协议总投资28.61亿元;鼓楼区通过“云”招商签约总投资达41.5亿元;云龙区“云上签约”总投资32.1亿元……非常时期,非常形式。我市突破传统招商方式,实施“云”招商,通过网上洽谈、视频会议、在线签约等方式,锁定一批高质量产业项目,做到连线不见面、招商不断线。疫情期间,全市线上签约项目117个,总投资466.21亿元,其中线上已注册项目36

个,总投资104.73亿元。这波“云”招商甚至惊动了央视。日前,央视一套《晚间新闻》栏目播出报道《江苏徐州:“不见面”招商见效156个项目签约》,报道徐州市在抓好疫情防控的同时,积极创新抓招商、上项目、促发展。为确保招商引资“不断链”、项目服务“不断线”,我市还对在建的重大招商项目进行专门研究,聚焦企业“急难愁”问题,全力助推企业复工复产,为项目配备“服务大使”和“专职保姆”,安排专人密切跟踪招商引资项目进展情况,积极协调解决项目推进中遇到的突出困难和问题,加快项目落地速度。

“云”政务 “云上”办事快 服务“不打烊”

群众办事“不见面”“零跑腿”,政务服务提速增效、惠民直达,“云”政务真正实现“云上”办事快,政务服务“不打烊”。2月10日,沛县法院就通过线上一站式多元解纷平台,成功化解一起涉“医”矛盾纠纷。徐州法院自2月3日以来,充分运用“两个一站式”和智慧法院建设成果,线上一站式多元解纷、网上立案、线上诉讼保全等诉讼服务工作精彩纷呈,为老百姓带来了实实在在的便利。针对企业员工提前返徐问题,金龙湖街道组建金龙湖企业复工微信群,在线解答、抚慰、引导,不到一天时间,该微信群便联系459个企业人群,服务办全员24小时在群内“轮岗”,耐心解答企业复工的每一

个问题,重点对提前抵徐员工安置进行服务保障。徐州市税务局组建“非接触式”办税团队,公布145项可“全程网上办”的事项和12项可“全程邮寄办”的事项,推出“明确网上办税缴费事项”“拓展网上办税缴费范围”等5项措施,“非接触式”服务已成了办税的主流标配。市不动产登记交易服务中心通过推广“网上办”等“不见面服务”,开展“不见面办公”的方式;市市场监管局全面推行登记注册“网上办、零见面”,打造“全链通”服务平台,实行当场办结、一次办结、限时办结等,这一系列措施精准高效满足企业和群众登记需求。

“云”购物 手机下一网购尽

“云”生活模式悄然开启,倒逼传统行业加速“上云”,“云”模式已成众多商家转型的必选项。“通过网上超市,选购生活用品”“手机下单,商家送货上门”“网上挑服装,体验新潮流”……越来越多的市民开始尝试“云”购物模式,通过线上平台改变线下生活方式。“以前我都是去市场或者商场里购物,现在通过小程序、APP就可以购物,方便我们根据不同需求订购商品。”市民周先生说,这一场疫情,让他体验到了网购的魅力。疫情期间,零售业受到重创,我市多家大型百货商场转战线上,直播带货、线上首发、掌上下单、社群分享、门店直送、包邮到家……十八般武艺,让消费者“云”购物,

家家都忙得不亦乐乎。徐州苏宁广场开展了直播平台卖货、苏宁广场小程序和APP下单进行线上购物等营销方面的全新尝试,实现线上逛街及采购;金鹰自有线上购物平台金鹰购及各品类的线上购物群均已到位,让顾客线上点单,安心购物。为满足市民“云”购物需求,我市家乐福、爱客来、大润发等多家超市都推出网上下单,无接触配送。徐州汇尔康食品有限公司是徐州的农业电商龙头企业,为了让消费者实现“云”购物,紧急与供应商协调和沟通,增加库存数量,让消费者能够买得到。汇尔康公司一方面与京东物流等密切沟通;另一方面加速自有物流运营效率。目前,汇尔康公司商品可以正常发货全国大部分地区。

“云”卖菜 网上“摆摊”拓宽销路

疫情期间,市民“出门买菜”被“等菜上门”取代,生鲜电商既解决居家难题,又拓宽农产品销路。“每天上线16种新鲜蔬菜,2个套餐,另有30余种农产品供市民朋友们选择,同时根据市民需求,推出个性化订购。”徐州农副产品中心批发市场疫情期间在“城市厨房”电商平台上推出的平价农产品套餐,一上线就受到了市民的极大欢迎。疫情期间,大部分市民开始了宅家生活,通过生鲜电商买菜成为很多人的选择。过去热闹的菜市场变得冷清,但生鲜的刚需却客观存在,线下道路阻断了,市民们开始涌向了生鲜电商。苏宁易购旗下的“苏鲜生”生鲜电商平台通过小程序与微信社群开展“到家业务”,线上下单,送货到家,其中粮油、牛奶及水果到家业务同比增长均超过400%。

3月1日晚,一场以“雨润菜篮子”为题的线上直播直销活动中有在线粉丝11万人参与抢货活动,1000余件农副产品被一抢而空,厨师还与在线观众精彩互动,教大家做美食,把教烹饪与销食材相结合,现场立刻火爆起来,粉丝大增,销售大增。徐州农副产品中心批发市场副总经理魏礼宝说,疫情期间,大部分市民线上购买生鲜食材的习惯被培养起来,多年沉淀的生鲜电商或将迎来新风口,谁能在配送速度、新鲜程度和价格优惠度三方面提供更好的用户体验,谁就能抓住这个新的发展机遇。

宅家不掉线 万物皆可“云”

『云上徐州』催生经济发展新动能

◎徐报融媒记者 吴兆飞

谁会想到,2020年“云”会率先爆发。

疫情之下,当“宅”成为市民生活的主基调,许多人的生产生活不经意间从线下转到了线上:云购物、云喝酒、云聚餐、云健身、云聊天……宅家不掉线,万物皆可“云”。

“云”成了生活习惯,“云”成了各行业转型刚需。

政府实施“云”招商、医院开启“云”诊疗、企业尝试“云”办公、学校开设“云”课堂、银行深化“云”金融、市场推行“云”销售……当种类繁多的“云”成为主角,我市也渐渐开启“云上徐州”新模式。

随着徐州越来越多的企业“上云”,创新开启“云”模式,“云上徐州”也催生了经济发展的新动能,真正赋予新兴经济形式更多的活力与动力。

“云”课堂 学生成粉丝 老师变主播

疫情之下,“云”课堂让学生成了粉丝,老师变为“主播”。每天早上8点半开始预习课文,9点半准时在电脑旁听老师的直播课,除了语文、数学、英语等常规课程外,还安排了体育、音乐、游戏、手工等趣味课程……这是徐州风华园小区小许同学的日常生活学习状态。传统的线下教学模式面临挑战,“云”课堂成为各校教师授课的新选择。李婷老师是我市南区一所小学的老师,每天上网络直播课之前,会提前把课程编排和预习内容发给学生,让学生们在家提前预习。李老师说,网课上的次数多了,家长对网课学习的重视程度也慢慢上来了,有些同学平时在班里不起眼,改上网课之后,因为家长一直在旁边鼓励,在直播课里也开始踊跃起来。

江苏睿云信息技术有限公司作为2015年较早进入互联网教育软件研发的企业,在疫情期间推出教育视频点播VOD软件服务,后又推出了视频直播CSS直播云服务,通过云直播进行了教育培训活动。“随着疫情结束,很多家长和孩子将会逐步认可通过互联网进行教学的模式,众多教育培训机构将会乘‘停课不停学’的东风,推动整个网络教育培训行业迎来新一波高峰。”江苏睿云信息技术有限公司总经理刘佳说,“云”课堂也为各个学校的教师团队及学校本身带来了自我学习和提升的机会,学校和教师要利用好这一不得已而为之的应急举措,不断提升教师信息素养和信息化教学能力,深化学校课堂教学改革,提升教学质量和水平。

“云”招聘 线上“伯乐相马” 隔空连线供需

复工复产节奏加快,用工需求随之增加,我市各部门纷纷通过网络平台为企业和求职者“牵线搭桥”。2月15日复工以来,淮海人力资源服务产业园通过视频连线、网络直播等方式,联动人力资源机构、用工企业、求职者三方“云上交流”,线上“伯乐相马”,隔空连线供需。秀企业、秀薪水,各企业的人事部经理为了“抢人”,声情并茂,个个都很“拼”……各企业人事经理和人力资源企业在网上无缝对接;问待遇、问社保,各人力资源企业的负责人为了匹配“求职者”,精准锁定,个个都很“细”……人力资源企业的招聘专员们通过网络,在线直播,广发“集贤令”。自“回乡就业直通车”活动开展以

来,徐州市人社部门组织缺工企业和回乡求职人员赶了一场又一场“不打烊的网上招聘大集”。一边是紧锣密鼓将市工信部门采集的缺工企业急需岗位信息进行高频次推送,一边是市县镇村人社系统干部四级联动通过多种方式采集回乡人员求职意愿信息,并在此基础上搭好双方对接的桥梁,当好双方“联姻”的“红娘”。目前,仅市本级就通过徐州人社公共微信公众号、徐州市人力资源招聘网(徐州市公共就业服务平台)推送招聘岗位7批次19128个,为外出务工返徐人员572525人推送徐州开展“回乡就业直通车”活动短信。基层平台采集到返乡在徐人员26475人的求职意愿信息,筛选出有意愿留在徐州就业人员13810人的信息。

“云”办公 以“云”为桥 见屏如面

做直播、开视频、用微信、用钉钉……疫情之下,“云”办公成为徐州不少单位的办公新宠。汇尔康公司作为一家专业经营电商平台的企业,其核心办公事务包括营销、售后、客服、仓管、物流等。疫情期间,该公司将核心事务转到“云端”,以“云”为桥,见屏如面,迅速开启“云”办公模式,以“云”办公加速推动复工复产,以复工复产为起点,加速公司“上云”率。该公司电商平台客服人员至今全部在家办公,通过京东的客服系统,回答、解决、处理消费者的售前咨询、退换货等问题,维护消费者权益;加大购买营销软件、增加线上广告投入、借助直播和社交营销,让营销工作“上云”。降低成本、提高效率、低碳减排……

“云”办公模式深刻改变徐州很多企业的组织管理和运作模式,形成一批新型的企业组织形式,很多传统企业也加快企业上云服务改造。徐州市元申软件有限公司是一家专业从事办公软件研发的企业,近期利用线上客服、远程协助等“云”办公方式为企业提供软件产品解决方案,实现了从传统软件服务商向云服务商的转型。徐州市软件行业协会副会长叶志江介绍,疫情只是加速了“云”办公的发展过程,“云”办公企业还需从企业角度出发,深入了解企业需求,以云网融合为出发点,将5G和云计算、AI等新技术结合起来,为企业量身打造本地化定制方案,帮助企业真正实现“云”办公,加快企业数字化转型发展,“云”办公才能迎来新一波发展高峰。

“云”外卖 拓展大众渠道 外卖火速上线

徐州餐饮业的率先复苏,从“云”外卖开始。疫情之下,徐州餐饮企业纷纷开始转型线上经营、确立线上营销策略的新机遇。自企业逐步复工以来,徐州餐饮业“云”外卖的订单中除了个人,还多了企业集体订餐需求,不仅是大型餐饮,肯德基、必胜客、星巴克等连锁餐饮也纷纷通过自有APP、微信公众号等开通“企业专送”或“企业大单”服务,瞄准写字楼客户群体,提供多种放心、划算的套餐供复

工企业选择。如何在“云”外卖中尽量保证口感不流失,成了很多餐企主攻的方向。徐州开元名都大酒店,以往向大众团餐外卖发力。洗菜、切菜、配菜、炒菜、打包……有条不紊。两荤两素,25元,每天的外卖数量在五六百份左右。“做团餐和做酒店堂食,没有区别,都以保证品质为前提,做到让宾客满意。”徐州开元名都大酒店总经理邓超表示,为了保证团餐品质,一律小锅炒,一份菜只供三到四人的份。在“朋友圈”卖卤菜是光輝鸡公馆推行的外卖方式,每天能卖掉十几大盆。郭庄路的彭城往事餐厅除了客户线上订购的热菜外,还推出了多种自制的预包装酱料、酱菜、半成品菜,自制的速冻水饺、包子、披萨、肉丸、甜品等。中国烹饪大师商学兵介绍说,随着客人对餐饮服务多元化需求,在实体店提供有温度、专业服务的基础上,再开拓一个适合追求安全、居家体验和快节奏生活群体客户的云端市场销售渠道,显得尤为重要,并有望成为新的增长点。

