

报业集团与宁波移动开启系列战略合作 甬派向300万用户目标冲刺

首批移动采访包发放,融媒体运行形成完整体系

商报讯 向300万用户冲刺——上线两周年之际，甬派客户端在现有160万用户的基础上，定下一个新目标。

昨天下午，宁波日报报业集团与中国移动宁波分公司签订战略合作协议，共同推广甬派，目标是：到2018年初，甬派用户突破300万。

自2015年7月8日上线以来，甬派做强新闻、做优服务、做大福利，探索媒体转型发展。两年里，甬派在全国首创党员干部移动学习平台、党员干部移动考学平台、公益慈善众筹移动平台，形成独树一帜的“甬派现象”，引起国家智库、上海社科院等持续关注。截至今年6月底，甬派注册用户超过160万，成为在长三角有影响力的新型主流媒体。今年4月18日，甬派传媒成功挂牌新三板，成为浙江新媒体第一股，国内资本市场首个主打移动端概念的上市公司。

签约仪式上，宁报集团向融媒体记者发放最新潮、最智能的移动采访包，包里有iPhone7 PLUS128G手机、移动流量卡、手持稳定器、小型三脚架等。智能手机上装有移动端发稿软件，大大便利了远程发稿、音频视频实时传输等。融媒体记者代表现场展示了移动采访包的强大功能，防盗、防水、外部充电、夜光警

示，一个带有移动网络的手机，可将新闻现场信息实时回传至报业集团融媒体中心，发往报纸、网站、客户端、微信、微博等编辑平台。

站在媒体融合发展的风口，宁报集团连续推出大手笔强化融媒体竞争优势。此次为融媒体记者配备移动采访包，是继报网

端一体化运行、融媒体中心平台启用之后又一重大举措。至此，宁报集团形成完整的融媒体运行体系。

近年来，宁波日报报业集团与中国移动宁波分公司展开了多项合作，2003年联手推出宁波手机报，2010年上线远程发稿平台，2013年开始开展舆情监测移动平台的合作。

推销时百般好 使用时万般难

消费者进行预付式消费要有书面协议



夏天到了，很多人为了不让身上的肉肉过于明显，又开始跑健身房，想练出腹肌或者人鱼线。但是王小姐遇到的健身卡推销却让她很不爽：说好的能游泳还全市通用，结果完全不行。虽然没什么经济损失，但是心情却很差。而消保委专家表示，维权一定要有证据。

路遇 小伙子热情推销健身卡

王小姐告诉记者，上个月她和朋友路过天一广场时，正好遇到美日健身亚细亚店的开业预售活动。当时，推销的小伙子非常热情地向他们推销健身卡。他说因为新店开业，优惠幅度还是挺大的，现在办卡活动价：三年期的健身卡每人只要1392元，而且口头承诺这张卡全宁波的美日健

身门店通用，还可以在相关门店游泳。当时该推销人员还对王小姐说，只要先预交一部分定金，就可以让她们在相关门店体验几次游泳，如果全额付款之后，还会多赠送几节私教课给她们。当时，王小姐和两个朋友想着正好要健身，而且夏天还能游泳，听到推销人员的介

绍，当时每人就付了100元的定金，对方还给了她们收据。王小姐觉得还挺正规的。可是，过了几天，王小姐和朋友一起去美日门店体验游泳的时候，却被告知不能使用。要支付全款之后，办理了正式的健身卡才能游泳。而且这个活动只是针对美日健身亚细亚门店的，并不是全市通用的。

交涉 多次协商终于退回定金

这样一来，王小姐她们就觉得自己被忽悠了，之后通过微信和当时推销的业务员联系。王小姐向记者表示，刚开始对方一直采取消极的态度，对她们不理不睬。后来，她们跑到亚细亚门店前去交涉，但是当时的店长表示，如果要游泳，需要另外加钱，而且这张卡只能在一些小的门店使用，并非全市门店通用。

到了这个时候，王小姐觉得自己可能被当初的推销员忽悠了，决定不办卡了，要求退还3个人，共300元定金。一位刘姓

经理和她们沟通，王小姐她们终于拿到了300元定金，并且把之前的定金收据还给了美日健身。她向记者吐槽道：“其实这个事情到最后，我们也没什么经济损失。但是这个事情耗费了我们很多精力和时间。大热天的来回折腾，到后来就不是钱的问题，而是要讨个说法了。我觉得他们的推销人员为了业绩，随意忽悠客户，这点让我们很不爽。”

记者根据王小姐提供的号码联系了美日健身的推销人员，当记者表明身份后想了解更多情况，对

方却挂了电话，不愿继续沟通。

随后，记者在美日健身官网上查询了相关信息。确实发现了亚细亚店的预售内容：仅需预交100订金，前188名即可享买一送一。但是宣传页面上也没有显示该卡可以享受游泳服务，或者可以全市门店通用。记者随后拨通了美日健身的客服热线，工作人员表示，他们也并不知情，所有的优惠活动都以官方页面公布为准。如果是个别推销人员的行为，他们也无法完全了解。

员工从事推销等活动，并不是个人行为，而是代表其所在的企业和商家。因此，如果出现问题，商家不能推卸责任，不能以员工个人行为作借口，对消费者的合理诉求不予理睬。

记者 毛雷君
实习生 叶西西

中国服装科技发展会议昨天在甬举办 李培根院士等专家助力“宁波装”创新



昨天在宁波展会现场展示的一批服装智能加工设备。

记者 陈旭钦 摄

商报讯（记者陈旭钦）昨天，第四届中国服装科技发展会议在甬举办。中国工程院院士、华中科技大学原校长李培根教授、东华大学博导闻力生教授等20多位专家，为“宁波装”创新出谋划策。

中国纺织工业联合会会长、中国服装协会会长孙瑞哲说，服装业是传统产业、民生产业，也是集中体现人类文化创意、技术进步和时代变迁的创新型产业。服装行业的发展史，可以说是科学技术不断变迁进化的一部发展史，而科技进步一直是服装行业发展的重要引擎。他从三方面进行分析：一、创新驱动发展是服装行业发展的内在需求；二、服装行业科技创新重在融合与协同；三、智能制造须坚持目标导

向和问题导向。

中国工程院院院士、华中科技大学原校长李培根教授是我国制造业信息化知名专家，长期从事柔性制造研究。他对智能制造的内涵进行了解读，并以汽车、手机、服装定制等案例介绍了智能制造的理念和应用。他说，现阶段对于大多数企业来说，主要任务是数字化和网络化。服装行业的元素是时尚、小批量和定制，大数据可以提取时尚元素，激发设计灵感，自动设计时尚产品，小批量和定制则需要数字化技术为支撑。智能制造是发展方向，更是一个过程，不要盲目追求，要和企业发展目标结合起来，更不能忽视人在智能制造系统中的作用。

他建议宁波服装

企业，全面理解服装业工业4.0时代内涵，挖掘产业大数据新动力，强化大规模个性化定制平台开发与运用，突破智能服装中的柔性器件的新技术，实现柔性制造，并强化全渠道业务落地方案，同时进行新材料研发，开创智能化发展的新时代。

全国服装行业优秀科技成果论文交流了新型纤维和面辅料材料，涵盖了服装智能加工设备、服装制造用人工智能系统及其机器人应用技术、大数据及“互联网+”技术、先进制造技术及模式，囊括了现代服装设计技术、高新成衣技术、服装信息化管理技术产品质量管控技术等。专家认为，这些成果和论文是我国服装产业科技发展的最新代表，具有很大的推广前景。

提醒 不要轻信推销员口头承诺

对此，宁波市消保委副秘书长周丽娟表示，现在有关美容美发和健身等预付卡的消费纠纷一直是投诉的热点。消费者在下单之前，一定要清楚付款方式、适用范围等重要信息，不能轻信推销人员的口头承诺。如果双方对主

要问题有分歧或者疑义的，一定要通过书面的方式确定下来，保留相关的证据。如果只是对方的口头承诺或者协议，就无法查证，即使出现问题，消费者进行投诉，也很难维权成功。

周丽娟也表示，企业