

灯光闪烁声音闹 广告屏扰民惹人烦

相关部门:将对广告播放时间做出科学合理的要求

《小区问题多 业主盼改善》后续

□文/图 本报记者 潘丽亚

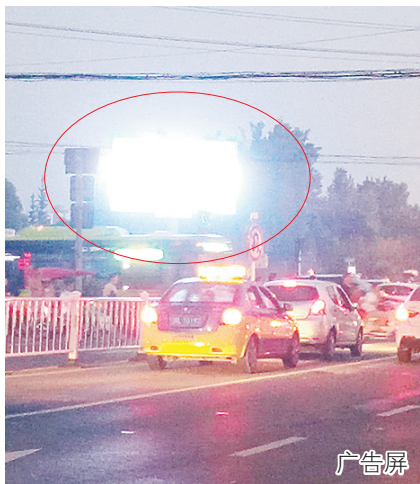
“交通路沙河桥北有一大块广告屏，广告屏的灯光晚上照进我们小区居民楼里闪个不停，加上声音，影响晚上休息，希望有关部门能管一下。”8月20日上午，家住市区黄河路兰乔圣菲小区的张女士致电本报热线，诉说她的烦恼。

广告屏灯光闪烁

当天晚上8点，记者来到市区交通路沙河桥北附近，看到一块大型液晶广告屏正在播放广告，随着广告画面的变化，光线也忽明忽暗，闪个不停。

记者发现，这块大型广告屏位于交通路沙河桥北东侧游园内，广告屏斜对着对面的兰乔圣菲小区，相隔几十米，由于张女士家所在的楼前没有遮挡，加上广告屏比较高，位于高层的张女士家，能清晰地感受到广告屏的光线。

“虽然我们这栋楼不临街，但我们小区的楼是相互错开的，所以我们这栋楼南边比较空旷，晚上的时候这个广告屏就特别亮。”张女士对记者说，白天还好说，晚上就特别“闹心”了。广告屏正对着窗户，每天晚上，随着灯光变化，家里也像开着霓虹灯



一样晃眼。

声音影响居民休息

让张女士和邻居们难以接受的是，除了晃眼的光线，循环播放的广告声音也让她们很受折磨。“我们本来就离黄河路近，桥头附近又是比较热闹的区域，广告屏不停地播放广告，耳朵真是受不了。家里的门窗都关上还能听到声音。窗帘虽能阻隔一部分光线，但无法阻隔噪声，影响休息不说，孩子做作业也静不下心来。”兰乔圣菲小区的居民王女士说。

根据规定晚上会关闭

8月21日上午，记者多方查找，找到了经营广告屏的广告公司。该公司相关负责人表示，这个上广告屏每天晚上9点半到早上7点半的时段是关闭的，而这个时段也是根据之前我市创建卫生城市和文明城市时的要求设定的，因为这个广告屏播放的不全是商业广告，有一半的内容是公益广告。

该负责人表示，进入冬季后，他们还会根据实际情况将广告屏提前关闭。

同时，记者也将此事反馈给了市城市管理局综合执法支队郾城大队。相关负责人表示，户外广告的管理职责刚移交给他们，目前正在对这些户外广告尤其是多媒体广告屏进行排查、统计，下一步会根据相关管理规定，对广告屏的播放时间做出更科学合理的要求。



沙澧河手机客户端

城管现场查看 约谈违建业主

本报讯(记者 尹晓玉)8月21日，本报06版刊发了《小区问题多 业主盼改善》的新闻，报道了淞江芳园东区部分业主私搭乱建。当天上午9点，市城市管理局综合执法支队郾城大队的执法人员来到淞江芳园东区，在11号楼和12号楼楼前现场查看，确定两户业主私自搭建的玻璃棚系违章建筑。

执法人员随后发现，12号楼的业主家中没人，11号楼的业主是一名老人。执法人员要求拆除违建玻璃棚时，这名老人说，很多人都搭了棚子，好不容易才搭好，可以想办法采取一些措施，在下雨天减少噪音，减少对楼上住户的影响，但不同意拆除。

执法人员告诉记者，这两天他们会继续同业主进行约谈，劝说业主同意拆除违章建筑。如果业主阻碍，需要向上级部门申请获批，才能强行拆除。

“一旦违章建筑建成，再协调拆除就比较麻烦。所以，我们正在制定综合治理方案，争取通过加强与小区物业公司的联系，从源头上治理小区乱象。”执法人员说，如果发现业主私搭乱建，物业可向城管部门举报，他们会第一时间到现场拆除正在建设中的违章建筑，不让新的违章建筑出现。



王保军:打造丫丫熊品牌 助力漯河发展

□文/图 本报记者 于文博

王保军，河南丫丫熊电子商务有限公司创始人之一，因为常年戴眼镜，被业界人士送了一个外号“眼镜哥”。2016年7月，王保军和朋友成立了河南丫丫熊电子商务有限公司，以漯河食品工业为基础，以电商为切入点，通过线上、线下双重渠道进行食品销售。目前，丫丫熊每月的发货额达到150万元至200万元，产品销往全国各地，成功地在行业中站稳了脚跟。8月16日，记者采访了王保军，倾听他的创业故事。

从传统营销到品牌运营

丫丫熊是一家电子商务有限公司，它以丫丫熊作为品牌，和其他生产企业形成合作伙伴，帮助它们在线上、线下进行销售。目前，丫丫熊旗下有曲奇饼干系列、糕点系列和面包系列产品。作为公司的创始人之一，王保军一路走来，经历了无数坎坷。

创业之前，王保军在销售行业工作多年，2014年，他萌发了创业的念头，开过苏打水厂，运营过营销策划公司。2016年，他和朋友经过多方考察，决定成立河南丫丫熊电子商务有限公司。

“我以前做传统销售时，大部分是推销自己企业的产品，现在我们的公司要运营品牌，既要找生产商，还要寻找经销商。”王保军说，公司刚刚成立时，只有他和朋友两人，为了打开局面，他和朋友在全国寻找产品，经过一个多月的奔波，最终在30多家厂家

中，选定了浙江嘉兴一家工厂生产的夹心曲奇饼干。

“这一款产品质量口感好，就是价位有些高。”王保军说，为了增加销售量，他们将这款饼干的名字改为“有心曲奇”，将散称的销售方式改为定量装。产品经过重新包装、策划，在市场上广受欢迎。

将食品作为销售主产品

公司成立之初，王保军和朋友就将食品作为公司销售的主产品，一来王保军对食品行业比较熟悉，二来考虑到漯河是食品名城，在食品工业上有着良好的基础。“有心曲奇”推入市场后，因为生产成本低，不利于进行大面积推广。2017年，经过多番考察，王保军推出了手撕面包系列产品。该产品一经推出，就给丫丫熊带来了大量粉丝。“我们都说它是我们的流量产品。”王保军说，在2017年天猫购物节中，手撕面包系列产品一天的销售额达到了71万元，刷新了公司的销售记录。

曲奇饼干系列和手撕面包系列产品的成功，更坚定了王保军对食品销售方向的信心。随后，他又推出了糕点系列产品。2018年的漯河食博会上，王保军整合产品，以良好的品牌口碑和过硬的质量，得到了经销商的认可。

品牌要有长久的生命力，就要有过硬的产品。王保军对产品质量把控相当严格。为了生产出品质、口感都过硬的红豆手撕面包，王保军与工艺工程师同吃同住数日，熬过不少通宵。“对待产



王保军

品，我们宁可不做，也不做烂货，产品的品质是公司的生命线，这是我们的底线。”王保军说。

努力打造著名品牌

“我们自己不生产产品，我们做的

是品牌。”介绍公司时，这是王保军说的第一句话，采访当天，他穿着一件公司的文化衫，上面印着一个憨态可掬的熊猫，那是公司的LOGO。为了将丫丫熊打造成驰名品牌，王保军常年保持着学习的习惯，每天不管多忙，他都要抽出时间读书、看报，了解时事，关注行业信息。

工作虽然繁忙，但王保军还将许多时间投入到公益事业。“力所能及帮助他人，是我们回报社会的方式之一，已经成为公司的文化，我们做的是服务行业，爱心应该成为员工必备的素质之一。”王保军说。

目前，丫丫熊电子商务有限公司设有丫丫熊天猫旗舰店、丫丫熊京东旗舰店、丫丫熊淘宝店等，拥有专业的运营团队。2017年12月，公司成立了丫丫熊线下运营中心，两条线运营，快速地推动了丫丫熊的品牌影响力。

“对我来说，现在还处于创业初期，我们公司规划，要在3年内，实现营业额5000万元，争取5年内把丫丫熊打造为休闲食品著名品牌。”对于未来，王保军信心满满。



主办:漯河日报社 市工商联 漯河小微企业联盟
报名电话:15839581290 17639509090