

市民转乘公交、拼车进岛,游客换码头登鼓浪屿 嵩鼓码头“休养”首日挺从容

晨报记者 邱雅萍

嵩鼓码头的“海上公交”承接了漳州、龙岩等进入厦门的游客和岛内外往来市民,既满足了广大市民日常交通出行的需求,也为游客上鼓浪屿提供一条通道。昨日,嵩鼓码头开始进入短暂“休养”,嵩鼓码头往返鼓浪屿内厝澳码头客运航线、嵩鼓码头往返第一码头“海上公交”航线暂停运营。受此影响的市民游客,他们如何应对?为此,晨报记者展开调查。

市民换乘公交等出行

昨日,平日搭乘“海上公交”上下班的张小南早早地就出了门,从华侨博物院站坐上公交车,再到商检站换乘公交车到海沧外国语学校站,一共耗时近一小时,相比平时乘船上下班慢了15分钟。

“今天早上乘车还算顺利,转车等了几分钟,车就到了。下午下班遇上堵车,乘车快两个小时才到家。”张小南告诉记者,三年来他上下班都是搭乘“海

上公交”,“‘海上公交’宽敞又舒适,不用担心堵车。码头维修也是为了保障我们的出行,我们都能理解,暂时先克服一下”。

与张小南一样,在嵩鼓码头停运后,不少人选择搭乘公交车出行,也有人选择自驾或拼车。“我们几个平时坐同一班船上班的,就一起拼车上下班,既环保又省钱。”市民王先生告诉记者。

游客受停航影响不大

昨日上午,记者来到了嵩鼓码头,只见码头的LED显示屏上写着“码头维护暂停运营”的公告。此外,进站口及售票处入口也分别张贴了码头停运的通知,一旁还有工作人员为市民游客解释。

现场工作人员告诉记者,码头目前正进行现场勘查。海沧嵩鼓码头趸船已“服役”十年,需要进行维修,期间码头暂停运营;如果天气条件允许,工程将耗时49天,预计今年5月1日码头就能与大家“重新见面”。码头停运消息从二月起,就



嵩鼓码头的LED显示屏上写着“码头维护暂停运营”的公告。

通过微信公众号、微博等渠道持续通知,因此大多数游客都有提前收到停运信息。从江西来厦旅游的张先生告诉记者:“入住酒店时,酒店就给了我们一张停运通知,上面贴心地写了停运信息及乘船提醒。”于是,张先生和夫人准备搭乘公交车前往邮轮中心厦鼓码头登岛。不过也有零星外地游客到码头才得知停航。从南京来厦自由行的陈琳告诉

记者,本来打算从嵩鼓码头上鼓浪屿,到了才发现码头因维修停运;“我们打算换个地方玩,到厦大走走。”

旅行社又受到了什么影响?昨日,记者联系了海沧国旅总经理陈连保,他告诉记者,嵩鼓码头是短时间改造,住在海沧的旅行团会受一点影响,不过他们都提前做足了准备,让游客从邮轮中心厦鼓码头登岛。

交通提醒

这些公交可换乘

嵩鼓码头“休养”期间,公交线路是否会调整?为此,记者联系了厦门公交集团。对方回复记者,目前并未收到相关公交线路加密通知,不过将根据实际情况调整。

目前,嵩鼓码头至邮轮中心厦鼓码头,可搭乘842路直达“东渡邮轮中心站(东渡路)”,或乘嵩鼓码头发车的850路、806路、846路、818路、805路、898路到达海沧生活区后,换乘858路、856路、841路、853路等到达东渡邮轮中心站(东渡路)、东渡狐尾山站。嵩鼓码头至鹭江道轮渡码头、第一码头,可乘嵩鼓码头发车的850路、806路、846路、818路、805路、898路到达海沧生活区后,换乘841路、853路等到达鹭江道轮渡码头、第一码头(鹭江道站)。或乘坐海沧进岛线路至商检站换乘其他线路车辆到达码头。 S8314018

始终保持激情,时刻将客户放在首位

禹洲集团金牌置业顾问朱珊梅将工作当成自己引以为傲的事业



晨报记者 张雨婷

置业顾问作为房地产行业的一线工作者,是购房者了解购房资讯的桥梁。“因为喜欢与人打交道,所以爱上销售这个工作。”今年是朱珊梅从事置业顾问的第十个年头,也是她到禹洲集团的第五年。

过去的这一年,作为禹洲集团的金牌置业顾问,朱珊梅的个人销售面积约等于72个篮球场,成交金额达5.04亿元。在她眼里,置业顾问已不仅是一份工作,更是让她引以为傲的事业。

看着业绩就感到自豪

在一些人看来,置业顾问只是一个动嘴皮子的工作。其实,要做好这个工作并非易事——

工作时间长、体力消耗大,忙起来甚至连一口水都喝不上……虽然这份工作有着太多不容易,不过朱珊梅表示:“这是一份有挑战性的工作,看着不断刷新的数据,特别是去年一个月售出100多套,自豪感油然而生。”

去年三四月份,朱珊梅像打了“鸡血”一样,日接待20-30组客户,几乎是平日的两倍,可见她的忙碌。不过,皇天不负有心人,2017年朱珊梅以售出面积3万平方米,成交金额5.04亿元的业绩,成为“禹洲·香溪里”楼盘销售冠军。“从刚开始接触香溪里这个盘,到现在整个盘快卖完,我见证了一个楼盘从无到有的过程。”作为一个莆田来厦门工作的“新厦门人”,朱珊梅用她的步伐丈量了这个楼盘,也将她对这

座城市的热爱播撒在了这里。

客户信任是前进动力

置业顾问工作辛苦,越是节假日越辛苦,但朱珊梅从未想过离开一线工作岗位。“我就喜欢卖房,喜欢跟人打交道。真让我去当管理岗位,我还不自在。”在朱珊梅眼里,置业顾问不仅是一份工作,更是让她引以为傲的事业。在工作中,朱珊梅始终保持激情,时刻将客户放在首位,无论什么时候客户有需要,她都会第一时间处理。

近几年,朱珊梅基本不接新客户,她的客户90%以上都是“老带新”;许多业主还召集亲朋好友找她买房,而且无条件地相信她的选择就是最好的。“业主无条件的信任让我非常感动,客户是把自己下半辈子的幸福生活都交付到我手中。”朱珊梅表示,客户的这份信任,既是对她工作的肯定,也是她前进的动力。

团队协作是成功秘诀

“我是销售冠军,大家看我

上台领奖会觉得荣誉都是一个人的,其实不是。所有的奖项跟荣誉都应该是属于整个团队的。”朱珊梅表示,成功从来不是一蹴而就的,是日积月累、团队协作的成果。

购房作为大笔消费,从前期挑选户型,到中期下定金签合同,再到后续签约、办理产权等环节,其中大有文章。朱珊梅告诉记者,她作为一线员工,背后离不开公司领导跟同事的协助。身为置业顾问,她能够心无旁骛地往前冲,是因为她的身后有一群可爱的同事,协助她进行后续签约环节;正是因为有了这样坚实的后盾,才促使她成为销售冠军。不仅如此,还得益于禹洲集团给了她平台,让她能够充分发挥自己在销售方面的天分,实现个人价值。

“这个销售冠军其实是大家共同的努力成果。如果没有这些同事,我一个人是做不了这么多事的。”朱珊梅说,能够取得成功,团队协作是必不可少的。

