

“五胞胎”后续

三宝情况好转,会不时地伸胳膊蹬腿

□晚报记者 邢进 通讯员 刘妍 实习生 孟丽君

本报讯 昨日,市儿童医院传来让人欣喜的消息,焦作五胞胎中仅存的三宝在经过144个小时的奋力抢救后情况较为稳定,已从浅昏迷中醒来并向好的方向发展。

“目前,三宝的血常规数据正常,肝功能、肾

功能检测正常。”市儿童医院大内科主任、新生儿病区主任熊虹说,15日,三宝已经撤下了高频呼吸机,换上了普通的长频呼吸机。同时,在医护人员的精心治疗和护理下,三宝的肺部功能已经有所好转。她的生命体征、体温、呼吸、血压和氧饱和度维持在相对稳定的状态,已经有不规则的浅表自主呼吸。三宝已出现生理性黄疸,护

士每天通过蓝光照射进行退黄。同时,由于脑血管发育不成熟,经头颅彩超检查,有颅内出血,还要进行动态观察检查。

令人欣喜的是,三宝最近开始“调皮”了,不到两小时就得给她换一下体位,不睡的时候她也会不时地伸胳膊蹬腿小腿自行活动一下。市儿童医院特护护士朱宏瑞介绍,由于消化道

发育极不成熟,仍处于禁食状态,每天还得靠静脉营养注射维持生理机能。

不少热心市民仍通过媒体在密切关注三宝的情况,昨日下午3时,新密市鑫语幼儿园派代表到儿童医院新生儿病区为三宝捐款500元,市民欧阳女士也为三宝捐款1000元,期盼孩子早日渡过难关、脱离危险。

街头广告:富婆100万元重金求子

千万别信,他们其实是变着花样骗钱,已有多起受骗案例

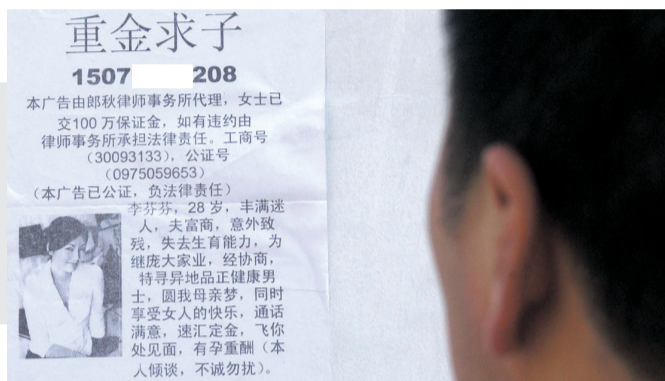
昨日,“香港富商的妻子重金求子”的广告贴进了宋寨小区附近,记者打电话询问时,对方称“是真的,会一次性付给100万元”,不过“为了表达你的诚信,你得先付给我600元诚信保证金”。

对此,警方提醒这是典型的诈骗。

晚报记者 张璇/文 周雨/图



在宋寨小区附近的墙壁上,随处可见这种“重金求子”的广告。



现场:小区附近出现“重金求子”广告

“重金求子,本广告由律师事务所代理,女士已交100万元保证金,如有违约由律师事务所承担法律责任。”昨日上午,李先生在宋寨小区附近的墙上发现了一张广告,上面还附了一张美女照片。在旁边的墙上也贴有几张类似的广告。广告上称,照片上的富商妻子叫“李芬芬”,28岁,因丈夫失去生育能力,偌大家业无人继承,于是两人打算异地寻找健康男士重金求子。并特别注明已经经过公证,事成后定重谢。

“真的假的?”大多数过往路人对广告的真实性表示质疑,还有人记下电话号码准备一试。

暗访:对方索要600元诚信金

记者根据上面所留的电话与“李芬芬”取得联系。“对,我就是李芬芬。”一名操着南方口音的女子表示,自己在江西上饶。“都是真的,我老公在香港,因为出了车祸失去生育能力,但是我们特别想要个孩子。”李芬芬在电话里还询问了记者的年龄、身高等信息,并提出不能有疾病等要求。

“如果你真想帮助我的话,我会一次性先付给你定金20万元。”李芬芬说,一旦谈妥,她就立

即从江西飞到郑州见面,如果怀孕成功,她会一次性付给100万元,以后不再见面。“不过,为了表达你的诚信,你得先付给我600元诚信保证金。”

记者根据李芬芬提供的电话联系了“王律师”。“在异地发广告是考虑到在本地影响不好。”王律师称,自己是江西上饶“同飞律师事务所”的律师,如果双方都愿意可见面签合同,只要交了诚信金下午就飞到郑州。随后,他又发过来一个农行的卡号,户主显示是杨绍萍。

最后,“王律师”还提醒记者:“外面广告很多,但是很多都是假的,你可得注意点别上当。”

警方:这是骗子玩的新花样

“这是典型的诈骗,不过是换了个外衣。”金水警方提醒市民,骗子经常变换各种手法来达到行骗目的,每次骗的不多,都是几百元,外地已经发生过此类受骗的案例,遇到类似信息时一定要多加鉴别谨防上当。 线索提供 李新

温馨暖化冬日 安心与你同路

“感心公路”——东风日产的温馨祝福

“感心公路”

广大车主的贴心喜讯

据了解,“感心公路”活动贯穿春节回家和返程高峰期(2月8日~2月13日以及2月18日~2月22日),范围覆盖了车流量较高的京珠、京沪和沿海高速公路以及西南旅游胜地城市等路段,包括京珠、京沪、京福、沪宁(延长)等53条主要高速公路服务站或加油站,100个感心服务站点,为往来的车主提供6大项的免费安全检查及其他增值专业服务。

活动确保每个服务区站点都配有专业维修技师及接待人员服务,为过往的东风日产车辆提供免费常规检测及简单的维修服务,及时了解客户车辆的行驶状况及安全性,帮助客户解决车辆需要紧急处理的故障问题,为东风日产车主安全到家、顺利返程,扬帆护航。

车主李先生表示:“有了东风日产的保驾护航,家里老人也放心多了。在疲惫的长途旅途中,及时的检查、检修非常贴心。”



东风日产“感心公路”已顺利落下帷幕,活动给广大车主带来关爱,保障出行安全,减轻了车主家人的担忧,让这个近40年来最寒冷的冬天显得格外温暖、温馨。



“感心公路” 东风日产的新春祝福

“感心公路”,是东风日产答谢广大车主的温馨回馈活动,惠及万千车主。很多车主都表示支持车企的这一举动。

车主黄先生感慨道:“没想到这厂家还能这么为我们这些老用户着想,这已经是我第二次参加这个活动了。”

连续两年的“感心公路”活动正是东风日产面向保有用户的回馈活动,在服务层面将品牌理念和消费者的实际需求

结合起来,以日产先进技术和产品为支撑,使车主随时随地感受到这种高品质的贴心服务,体现了“技术日产·人·车·生活”的品牌主张及全面建设的三维价值体系。

业内人士表示,东风日产在出行旺季给予广大车主支持与帮助,通过口碑相传,口碑传播将进一步巩固和提升东风日产的品牌形象和市场地位。

“感心公路” 感心服务的温馨首演

“感心公路”活动旨在实现高品质的服务贴心随行,体现东风日产“专业专注、全心全程”的服务品牌理念,是感心服务的温馨首演。随着“感心服务”品牌的提出,东风日产更加全力以赴,力图让每位顾客从进入专营店起,就感受到东风日产无微不至、专业可靠的高品质全程服务。

东风日产的这些举动,不仅是其自身不断壮大、不断完善的有利佐证,更折射出整

个行业的发展方向。汽车厂商不再是单一的生产,而是更全面的提升品牌力、服务力,以专业、专注的工作热忱,打造全心、全程的服务模式。作为行业领军企业,东风日产将“感心服务”品牌贯穿在从买车、用车到换车的全程当中,在品牌理念上领先一步,在技术品质上革新创造,“专业专注、全心全程”,势必将辅佐其踏上日系第一品牌的全新征途。

