

货车逆行上高速 司机被扣12分

事发泉南高速南安段;高速交警提醒:高速逆行,容易引发重大交通事故

海都讯(记者 董加固 通讯员 刘闽华 文图) 日前,泉州高速交警支队二大队接到指挥中心派警称,有一辆大型汽车在泉南高速三明往泉州方向南安北出口匝道上逆向行驶。

接警后,民警立即出警处置,并通过视频监控及群众提供的有效信息快速锁定违法车辆,联系该车驾驶人靳某到泉南高速泉州南执法站接受调查。在证据面前,靳某承认了自己逆向行驶的违法事实。靳某称,他当时驾驶闽D牌重型半挂牵引车从三明往泉州方向行驶,途经泉南高速南安北互通枢纽时误入匝道,行驶至南安北收费站内广场后,在收费站内广场掉头想



视频监控显示,涉事大货车沿匝道逆行驶回高速路段

直接往回开。

“掉完头后我才发现是在高速上。”虽然意识到了自己的违法行为,但怀着侥幸心理的靳某还是硬着头皮,沿匝道逆行至南安北互通枢纽后重新驶回泉南高

速路段,继续往泉州方向行驶。民警对靳某的违法行为进行批评教育,并依法对其在高速公路逆行的违法行为给予驾驶证记12分、罚款200元的处罚。

泉州高速交警表示,逆

行会引起交通堵塞,降低道路通行能力,逆向行驶的机动车往往会阻碍正常通行的机动车行驶,影响道路交通秩序,容易引发重大交通事故,甚至造成车毁人亡的严重后果。

工人手卡机台 消防紧急救援



海都讯(记者 杨江参 通讯员 吴雅欣 高仁胜 文图) 6月22日上午11时许,在晋江市罗山街道的一家工厂内,一名工人在操作机台时,不慎将手卡进了机器内部,情况万分危急。接到报警后,晋江陈村消防救援站迅速响应。消防队员们到达时,只见那名工人面色苍白,他的手被死死地卡在机台的缝隙中,无法动弹。

现场气氛紧张而凝重,消防指挥员迅速制定了救援方案。一组队员负责准备器材,配合救援工作;另一组队员则立刻展开对机台的拆解。为了避免对工人造成二次伤害,消防队员们小心翼翼地操作着工具,

每一个动作都极为谨慎。他们先用液压扩张器尝试扩大机台的缝隙,但由于机台结构复杂,初次尝试并未取得明显效果。随后立即决定调整策略,采用切割设备对机台进行局部切割后再进行扩张(如上图)。

最终,经过近一个小时的紧张救援,工人被卡住的手成功从机台里解脱出来,并对受伤的工人进行了初步的包扎和处理,将其送往医院做进一步的治疗。

消防部门提醒,日常使用机器时,一定要严格按照机器的操作规范。在操作时,操作人员的手要与滚动轴保持适当距离,集中注意力。如需要用手处理,应先关掉机器电源,再用手操作。

借爱女大婚

贤伉俪向母校捐赠333333元

海都讯(记者 杨江参 通讯员 林晓燕) 6月22日晚,晋江市安海镇温德姆酒店内暖意浓浓,安海乡贤陈春水、陈雅萍伉俪借

爱女大婚向母校晋江市安海中心小学捐赠333333元。安海镇相关负责人表示,陈春水先生及其夫人陈雅萍借女儿陈思颖、女婿周

国彪举行结婚典礼吉庆之机,向母校捐赠,充分体现了晋江企业家感恩母校、回馈社会的情怀。

据悉,陈春水、陈雅萍

伉俪一家人皆为晋江市安海中心小学校友。谈及捐赠初心,陈春水表示,自己如今终于实现了少年时反哺母校的心愿。

361° 行业增速领跑,618期间电商渠道销量增长99%

近年来,随着公众健康意识的提升,体育用品行业景气度持续攀升,运动户外行业618保持增长态势,其中361°电商渠道销售额同比增长94%,位列国产品牌第三,618期间电商渠道销量增长99%,同比增速行业第一;全渠道尖货销量超24万件,同比增长167%,其中官旗尖货销量同比增长79%。特别值得一提的是,在近30天内,361°跻身全部鞋类品牌TOP5,成为TOP30唯一上榜国内品牌。

聚焦核心品类,尖货引爆销售热潮

为了满足消费者个性化的运动需求,361°以科技创新为源动力,不断迭代升级产品矩阵。

跑步方面,361°主动响应国家“双碳”战略号召,发布CQT碳临界科技,实现碳资源的有效利用,并推动产品性能大幅提升,构筑起坚固的科技壁垒,打造出「CQT碳临界跑步专业矩阵」,满足不同跑者需求,获得李子成、管油胜、李波等专业马拉松运动员的一致认可,同时集合361°赛道梦想计划,激励草根大神、精英跑者、大众跑者实现自己的跑步梦想,助力千万跑者赛道冲刺。618开启的前两天,361°专业竞速跑鞋销量超过5万双,飞燃3更是荣登专业马拉松跑鞋热卖榜TOP1,飚速3PRO、飞燃2.5、飞燃2ET等多款尖货也引爆了销售热潮;618期间,361°跑鞋尖货销售同比增长159%,位列国际运动品牌TOP2,竞速跑鞋单品销售

行业表现排名位列国际运动品牌TOP3。随着361°持续深耕跑步领域,已建立起完善的跑步生态圈,为跑者提供全方位的跑步运动体验,前不久361°自主IP「三号赛道」10km竞速系列赛德州站的成功举办,标志着首个国产运动品牌自主IP路跑赛事的诞生,再次稳固361°在跑步领域的专业实力。

篮球方面,上半年361°推出了BIG3 5.0、燃战4等新品球鞋,在618期间发售了赤速彗星、反转、莫吉托等多款新配色,篮球鞋尖货销售额行业排名位列国内运动品牌TOP3。目前,361°签约有3次MVP及6次最佳阵容的尼古拉·约基奇、NBA总冠军球员阿隆·戈登等多个国际知名篮球运动员,极大提升361°国际影响力,其自主IP赛事「触地即燃」今年也成功出海,进一步加快品牌全球化进程。



强化电商渠道建设,持续探索新生代文化圈层

361°持续强化品牌电商渠道建设,频频推出线上差异化爆品,电商业绩不断增长。去年双十一期间,361°尖货销量高达37万双,2023年财报显示,361°电商业务营收达23.26亿元,同比增长38%,已成为361°集团持续发展的重要增长引擎。

618开启前两天,361°官方旗舰店销售量同比增长51%、客单价同比增长50%、尖货成

交同比增长100%,361°更是荣登运动户外跑步品类国产品牌桂冠。值得一提的是,在618大促期间,会员销售额同比增长119%,复购率达到22%。通过有效的会员运营策略和精准的营销活动,成功提升了会员的购买贡献和复购率,持续稳固会员心智,助力品牌的精细化运营和长远发展。

361°还推出与若来Nanci联名新品,打破潮

流次元壁,为时尚注入无限趣味属性。大力探索新生代文化圈层,开拓滑板、电竞等新兴赛道,打造“轻野系列”深入年轻户外圈层,持续挖掘IP营销新玩法,助推品牌年轻化形象渗透,并且,针对更偏爱线上消费的年轻人群特点,361°积极与一些影响力大、粉丝众多的KOL展开合作,扩大了361°在这些粉丝群体中的品牌影响力,也实现

了公域流量到私域流量运营的有效转化,为将来长期化、日常化的粉丝交流运营打下基础。

伴随着国潮流行、国货崛起,叠加中国体育用品行业正处于黄金发展期间,国产运动品牌正加速释放价值潜力。未来361°将继续坚持“专业化、年轻化、国际化”的品牌定位,以科技赋能产品创新的同时,不断强化电商布局,推动品牌再上新台阶。