

准备出游的看过来

# 30日下午 第一波出城高峰将袭来

新快报讯 记者许力夫 黎秋玲 通讯员粤交集宣 市交通宣报道 中秋国庆长假期间,7座及以下小型客车继续免收通行费,全省高速公路车辆预计同比增长6%。市交通管理部门预计,作为2020年最后一个长假,市民的国内或周边城市自驾游出行需求将大幅增加,假期出行高峰时间将产生大范围长时间缓行。

## 高速车流预计同比增长6%

今年国庆与中秋“喜相逢”,带来一个8天的长假。长假期间,全国收费公路将继续对7座及以下小型客车免收通行费,免费时间为10月1日零时至10月8日24时。高速公路以车辆驶离出口收费车道的时间为准。

随着疫情防控及复工复产有序推进,

经济生活稳步向好,交通运输、文旅商超的复苏势头良好,中秋国庆假期景区游客接待量也将上调至最大承载量的75%,加上长达8天的假期,以及免收通行费政策,这些都将提振公众出行意愿和信心,进一步释放受压抑的出游消费需求。广东省交通集团综合分析,中秋国庆期间,广东高速公路出行将以旅游、探亲为主,小客车自驾出行比例相对较高,车流量同比往年国庆假期将恢复增长,预计同比增长6%。

省内以中短途车流为主,珠三角区域及粤西将是主要压力区域,粤东、粤北主干道也会承受较大车流;省际长途车流也将明显上升。

## 9月30日下午现出城车流高峰

受假期首日为中秋节的影响,预计

相当部分车主会选择提前出行回家团圆,9月30日下午现出城车流高峰,路网缓行时间将持续至次日凌晨;假期首日(10月1日)9时-16时,将出现第二波出城高峰,部分瓶颈路段将会出现前一日出城高峰和首日出城高峰双峰叠加,路段缓行时间将一直持续至首日傍晚。假期第二日(10月2日)9时-14时将迎来第三波出城高峰,出城客流将高于往年同期。

10月4日至6日,新一波的短途出行车流有可能出现,可能与短途回程车流叠加;节后返程高峰为7日、8日,省际省内主干道返程车流会集中出现。提醒广大车主合理选择时间和道路行驶,有条件的尽量避开早晚高峰期和高峰路段,遇到车流拥堵路段后应选择最近立交绕行。

## ●温馨贴士

这些路段有交通管制,请绕行

**虎门大桥:**仍然全天禁止货车及40座以上客车通行,实施入口劝返。

**广珠西线部分路段施工:**广珠西线高速石洲站双向出入口,从2020年8月12日0时至2021年1月20日24时,进行全封闭升级改造施工;途经车辆可选择附近的南丫站、碧江站或广明高速仙涌站绕行。

**仁新高速有匝道封闭:**武深高速仁新段往深圳方向,永兴枢纽互通有施工,进入大广高速赣州方向匝道全封闭。车辆可从南浦互通转龙连高速往赣州连平方向行驶,大广高速赣州方向转仁新高速武汉方向保留一个车道通行。

**惠河高速部分路段有交通管制:**往江西方向车辆改造至深圳方向车道限速60公里/小时通行,往深圳方向车辆根据现场交通指引借道至施工辅道限速通行。从江西方向去往深圳方向的司乘还可经惠河高速小金口立交绕行广惠高速;从深圳方向去往河源、江西方向的司乘可经惠盐高速镇隆立交绕行甬莞、广惠高速,途经司乘请按现场交通指示通行或提前绕行。

**阳茂高速部分出入口有交通管制:**阳茂高速往广州方向马踏站出、入口实施封闭管制,往海南方向出入口车辆不受影响;观珠站往海南方向出入口实施封闭管制,往广州方向出入口车辆不受影响。

## 专题



# 东莞抢占直播新风口 直播电商为“东莞制造”强势赋能

今年以来,随着直播电商行业的兴起,不少企业纷纷开辟直播电商渠道,抢占更大蛋糕,市场上各种大大小小的直播电商培训行业也应运而生。无论是产品销售市场,还是营销行业群体,都正在进行新一轮洗牌。

在位于茶山镇的东莞市华美食品有限公司电商部,为了迎接2020年中秋节,从八月份开始,三个直播间就开始运作,每天早上9:00至凌晨1:00,多个主播交替,16个小时不间断进行直播,掀起一场轰轰烈烈的“月饼大战”。华美集团副总经理周宏纯介绍,今年是企业第一年在互联网营销、直播带货领域发力,企业提早谋划,组建直播电商团队,装修直播间、招聘和培训一批带货主播,为这场“月饼大战”做足准备。直播间启动以来,企业采用多种方式打造直播间,聚集人气。比如与东莞广播电视台合作,邀请东莞广播电视台资深主持人欧阳玉明参与华美三大平台(天猫、京东、拼多多)的直播,与华美集团副总裁袁瀚钊搭档直播,与国际大品牌连线……场场人气

爆满,流量和成交量一度打破华美食品旗舰店线上历史记录,并带动了直播团队整体水平的提升;再比如,邀请歌星毛不易来到华美食品旗舰店直播间,献唱团圆祝福的歌曲,为粉丝提前送上中秋节祝福,为直播平台聚集了大批粉丝;此外,企业还与各大电商平台合作,推出造型和口味新颖的联名合作款月饼,赚足了眼球。两个月以来,华美食品线上人气大幅提升,销售额加速增长,“今年线上销售总量已经占到总销量的30%以上”。由于企业尝到直播电商带来的甜头,周宏纯表示,中秋节过后,企业还将进一步优化直播电商团队,将线上直播带货作为企业常态,打造线上直播品牌,助力企业实现转型升级和倍增计划。

9月25日上午,在樟木头镇三正半山酒店,100多名学员正在参加一场直播电商培训,课程涉及到打造个人IP方法、直播带货实战训练、直播行业趋势剖析等内容,一些业内专家、网红达人逐一上场,从理论到实际案例,为大家分享经验和心得。参加学

员除了东莞本地的,还有来自深圳等广东其它城市,以及广西、浙江杭州等地,包括企业员工、宝妈、大学生等各行各业的人士。他们中有一部分是兼职做直播带货的,还有一部分则是专职从业者。据学员唐糖介绍,她从事微商行业有七年了,此次第一时间报名参加了直播电商培训,希望能够利用直播电商这个工具,为自己的创业之路赋能。

直播电商培训老师何蕊而、杨春林等均表示,眼下直播带货是一个风口,很多人都蜂拥而至,但是专业人才尚无法满足市场需求。通过直播电商行业培训,一方面为从业人群赋能,让更多的人实现创业梦,另一方面,让更多的人才流入市场,为企业营销赋能,这是一个必要的选择。唛克直播首席战略官、深圳大学教师殷秋明表示,对于企业来说,直播带货是当下企业拓展营销渠道的一条捷径,建议政府、企业合力将直播加或加直播的营销方式做大做强。

(彭程)