

## 时政

## 规划总床位数3100床 广州市八医院规划获批

**新快报讯 记者陈慕媛报道** 10月12日,在第四届广州市规划委员会地区规划专业委员会第六次会议上,《广州市第八人民医院嘉禾院区地块(AB2112规划管理单元)控制性详细规划》获审通过。其中提到,作为华南区域传染病应急救治中心,市八医院拟将原专科门诊楼调整为医护值班综合楼,将原研究综合楼由12层调整为19层,规划总床位数3100床。

### 定位为华南区域传染病应急救治中心

项目地块位于广州市白云区嘉禾望岗及空港大道沿线片区,106国道以东、华南快速干线以北。规划范围东至康庄路、南至康卫路,西至彭上德兴路,北至华英路,面积105742平方米。项目地块用地性质为医疗卫生用地,现状已建建筑总面积138616平方米,其中计容面积119676平方米,共计1080床位。

会议上提到了规划优化提升的必要性。首先,规划落实院感防控闭环管理有关要求,解决医护人员值班集中住宿问题,保障参与救治任务和隔离休息轮班医护人员的住宿条件。

其次是支持医院高水平建设发展的要求。根据卫健委批复,市八医院定位为华南区域传染病应急救治

中心,规划总床位数3100床(含500床羁押床位)。为强化应急物资保障,增强科研、教学、防疫等功能,支持八院建设为以传染病为特色的“国内一流”医院。

### 原专科门诊楼“变身”医护值班综合楼

会议上提到了控规调整内容。根据疫情防控的最新需求,控规现将原专科门诊楼(7层)调整为医护值班综合楼(26层,总高度85.95米),将原研究综合楼由12层调整为19层,总高度97米。并为《综合医院建设标准》中业务用房、便民服务用房、培训用房等预留一定面积。AB2112009地块建筑面积增加73039平方米,总建筑面积调整为438830平方米,容积率调整为4.15,建筑密度和绿地率不变。

在建筑布局优化上,市八医院由综合医院医疗区、传染病医院医疗区、监管医院医疗区三大片区组成,以传染病专科为主要特色。综合医院医疗区规划床位1600床,其中1000床按平战结合设计,600床按普通病房设计。规划传染病医院医疗区1000床,全部按负压病房设计。规划监管医院医疗区500床,其中200床按负压病房设计,300床按普通病房设计。



■昨天下午,在广东科学中心地面实验小课堂现场,学生们跟随中国航天员在地面同步尝试开展“毛细效应”“会掉头的扳手”等实验。

新快报记者  
龚吉林/摄

### 天地同步授课 广东科学中心地面小课堂开讲

**新快报讯 记者陈慕媛报道** 10月12日15时45分,“天宫课堂”第三课开讲。为配合此次活动,实现天地同步授课,广东科学中心设置了“天宫课堂”地面实验小课堂,组织了华南师范大学附属广州大学城小学约50名学生前来观看。

“天宫课堂”推出以来,已成功举行了两次太空授课,此次“天宫课堂”是之前的延续。在广东科学中心地面实验小课堂现场,学生们跟随中国航天员在地面同步尝试开展“毛细效应”“会掉头的扳手”等实验。

在“天宫课堂”开始前,广东科学中心展教团队为同学们带来了科学表演秀

“太空PK地面”并精选了三个科普一刻小课堂(北斗、长征五号、旗开月表),用生动的方式让观众直观地了解航天员的生活。

“今天看了这一期节目后,我觉得活动非常有意。”五年级的姚嘉琪说,动手做实验让她了解到很多有趣的知识,也更想探索科学知识,未来想从事与航天相关的工作。

活动的最后,广东科学中心赠送了学生们一套“天宫课堂资源包”——太空奥秘知多D,该资源包是广东科学中心展教团队根据上一次天宫课堂的授课内容自主研发的实验教材包。

## 巧用数字化智能营销工具 华南中小企业花小钱办大事,始终向阳生长

步入2022年,不少行业经历了市场的起伏。一些中小企业尤其小微企业遭遇经营难题,也使不少经营者难免产生观望情绪。是退,还是留?留的话,怎么留?如何才能最大限度提质降本增效,让企业保持竞争力,加速生意经营稳步回暖向好?

在这一市场变局面前,华南中小企业再次展示了身段柔软、创新求变的韧性。记者近日在对话部分这类企业主时发现,他们没有被当前的困难吓倒,反而坚信其中同样蕴藏着商机,敢于业务创新,就能“转困为机”。同时,这些企业主另外一个共同之处是言谈中频繁听到SEM(搜索引擎营销)、信息流、ROI(投资回报率)等营销行业术语。在他们看来,越是困难的情况下,花小钱办大事的网络营销已是中小企业的阳光雨露,能帮助他们不断提升运营效率,体质越来越强。

■新快报记者 郑志辉

### 存量时代,深度数字营销呼之欲出

一份最新调研数据显示,超60%的广告主认为“转化成本越来越高”“广告转化越来越难”是目前互联网广告营销面临的共同困境。

广州比地数据科技有限公司副总经理兼技术部负责人林锦兴是位互联网算法大咖,他有着丰富的CV/NLP算法研发和落地经验,参与过多项人工智能前沿基础研究。在主抓公司技术和运营工作过程中,林锦兴对toB类企业的线上营销有着自己的体会。林锦兴告诉记者,以前使用的通用搜

索引擎,或者传统信息流渠道,流量确实很大,不过主要是广泛用户人群,其中很多属于不小心点击的,或者引流到官网后只是注册了随便看看、不一定有服务需求,企业只能在人工回访后再做进一步筛选,中间会造成部分不必要的浪费。实际上,面向行业类广告主需要营销平台通过深度运营和挖掘优化,提升企业的营销精准度,这对营销平台的技术和能力有较高要求。

个人律师郑海师从多位业界名师,是广东经国律师事务所合伙人,从业十余年

间处理过大量离婚、合同、贷款、房产等民事纠纷案件,并长期担任街道辖区和多位个人的法律顾问。郑海坦言,过去几年,大家用手机端搜寻律师服务的趋势非常明显,律所80%的业务都是通过这种模式来积累,然后慢慢变成老客户的。“但现在一些大搜索引擎关键字竞价的成本消耗巨大,我们在扩展性价比更高、更具确定性结果的搜索平台,比如通过阿里巴巴旗下超级汇川广告平台投放的UC浏览器,在移动端的效果很不错。”

### 洞察市场变化,需要营销运营动态化与有效性

在用户存量时代,提升营销效率是中小企业降本增效的有效手段之一,这也推动互联网广告平台要从过去以提供曝光、追求点击为主,向讲究效果、转化、活跃倾斜。

上药云健康电商业务部负责人伍常汉是中国医药电商首批实践者之一,长期参与DTP专业药房建设工作,具有丰富的医药互联网营销、患者管理和药学服务经验。

对于医药互联网营销环境自2002年至今的变化,伍常汉最大感受是一方面价格战让行业毛利率大幅度下降;另一方

面,流量见顶、竞争加剧,以往通用搜索引擎获得的泛流量已经不能满足企业需求。“像百济致力于慢病健康相关的零售服务,我们对搜索引流要求更加精准了。比如搜索词针对解决方案需求不明晰的,转化率不会太高;我们需要捕捉到的,是那些更加细分明确的需求,方便我们快捷提供服务。”

广州比地公司由于业务的特殊性,需要将散落在互联网各个角落的大量招投标信息,与有相关需求的会员业务关联起

来,对于智能获客要求更高。

林锦兴透露,为此他们与当地广告代理商广州神推合作,近年尝试使用了超级汇川广告平台的多种智能营销工具,包括信息流推广、搜索推广、关键词推荐监测等,加上平台提供的各项深度运营服务,如专业优化师团队的日常优化建议、核心词包建议、出价策略、提效工具等,这让他们在超级汇川上的搜索推广效果十分理想,整体ROI在公司的十多个渠道中属于很高的水平。

到阻断,百济也找到了应对方法。

伍常汉说,“B2C平台在有疫情的地方物流受限,但我们这些有实体门店(有备药仓储)的企业就可以充分发挥信息服务与O2O优势。也就是说,不管环境怎样变,关键是我们有没有机会能够把这些需求真正地匹配到解决百姓需求之上。”

### 疫情是难题,也可能是商机

当谈到疫情对企业经营带来的影响时,这些华南中小企业并没有就此躺平、怨天尤人。实际上,在这些乐观又具远见的企业经营者的眼中,凭着自身“船小易掉头”的优势,一时的“危机”同样可以转化为难得的商机。

林锦兴表示,疫情确实影响了日常的客户拜访和行业组织线下沙龙会议,不

过,也有积极的一面,“这会让更多的潜在客户开始注意到通过网络平台或工具来寻找合适的项目,对我们来说,这是一个通过互联网信息推广快速接触到海量用户的机会。这两年我们的整体营收和客户量,都在比较快速地增长。”

即使是在电商行业,疫情导致物流受