

年货节,热热闹闹办起来

海客谈 | 一叶扁舟

春节将至,又到了一年一度采购年货的时节。“浙味年货·共享新春”2023浙江网上年货节已经启动,我市网上年货节同样精彩纷呈,将献上一场吃喝娱为一体的年货盛宴,更好地满足广大市民对新春佳节的期待(据《舟山日报》1月6日报道)。年货节,年年办,今年尤其让人盼。疫情影响历时三年,商家逆水行舟,民众谨小慎微,大家都压抑许久、期盼许久。终于放开了,年货节就该热热闹闹办起来。

商家赚人气市民得实惠

春节向来是消费旺季,而随着生活水平的提高,人们的节日消费更是从传统的吃吃喝喝、穿好玩好拓展到休闲娱乐、观光旅游。眼下恰逢防疫政策调整,久受压抑的消费需求必然随着春节来临而出现井喷势头。春运未启先热、海南一房难求,种种迹象表明,这个春节人们是要动起来、嗨起来了。记得市长徐仁标在上月30日的市政府第十四次常务会议上就说过,“抢抓消费恢复和爆发式增长机遇,以高质量供给创造引领有效需求,努力提升现代服务业发展水平。”年货节,就是一场消费盛宴。

我市网上年货节将联合舟山优选、嗨喂ONLINE、经典生活等本地电商平台,组织冠军老字号商户等企业,开展“平台+直播”促销满减活动。

同时将积极引导本地电商企业,全力保障防疫物资供给;联合各大商圈美食街,推出美食券满减等促销活动,提升吃住游行在线服务水平。这样一来,有望一石激起千层浪,引得各路商家线上线下齐参与,共同做大分好年货节蛋糕。

疫情之下,多数商家经历了惨淡经营的憋屈日子,终于可以在新年到来之际扬眉吐气了。蹭着年货节的热度,赚一拨人气,发一笔小财,实在太应该了!只不过,要分得年货节的一杯羹,还得把精力花在顾客满意上。只有备足备好年货,价廉物美酬宾,才能在皆大欢喜中赢个盆满钵满。否则,极有可能因服务欠缺而辜负了难得商机,因为眼下的顾客不但能货比三家用脚投票,还能货比天下指尖投票。

年货节,就是要让市民得实惠。年货供应,不仅要满足本地居民的多样化需求,还要兼顾留舟过年新居民的个性化需求,让他们身在他乡也能吃到地地道道的家乡菜。在服务大众中赢得商机,在满足需求中拉动内需,这样的年货节才能皆大欢喜。

把舟山特产“淘”出来

聚焦农产品“出村进城”,挖掘海岛特色优质农货,我市网上年货节将组织开展“同舟共济·鲜聚山海”农产品直播促销活动,通过微信公众号、抖音平台等宣传推广广莲花茶、三色鱼丸等海岛原产地产品,让更多农产品走出海岛,助农增收。把舟山特产“淘”

出来,让年货节成为渔农民的丰收节,这个春节就会更温暖。

舟山人过年,家家户户“年年有鱼”,海鲜大礼包一直是春节供应的重头戏,不提也罢。需要提醒的是,蔬菜瓜果之类同样必不可少,组织货源的时候应当优先考虑地产货,这不但是因为图新鲜,更是为了谋共富。

海岛土地稀缺,种植业规模相对有限,这就给人以蔬菜瓜果不能自给的印象。但另外一个事实是,当蔬菜瓜果大批量从外地进货的同时,本地菜农果农却也会遭遇“卖难”现象,以至于常常需要社会各界爱心消费。如能疏通从地头到商场的流通环节,将小批量汇成大供应,不但有利于平抑菜价,还能为当地百姓共同富裕添砖加瓦。这件事,就不妨趁着年货节抓一抓。

前一阵子,普陀六横刚刚举办过“亲亲六横土豆有福”第二届六横五星海岛土豆节,千姿百态的土豆佳肴吸引了诸多来客。一方水土出一方特产,我市不少海岛乡村都有优质农产品,借着年货节搞搞展销、打打品牌,年复一年不难疏通销售渠道。农民丰产丰收致富,自然就会去改善生活、拉动消费,多了乡土味的年货节一定会更加热闹。

联手做好大拼盘

今年的网上年货节,还有我市与嘉兴两地商务局联合的一场年货云端购物盛宴。两地电商平台和商家通过充分对接,于1月12日举办“嘉有优品·

舟”到嗨购——舟山嘉兴异地联合直播活动,带货产品涵盖舟山的农特产品、海鲜干货、预制菜及嘉兴的本土美食、家具用品、纺织优品等,为两地消费者提供了互享特产、共享优惠的机会。联手做好大拼盘,应该成为年货节的保留节目。

中国地大物博,各地饮食习惯、过年风俗各具特色,年货自然也各有所好。但即使如此,却并不妨碍各地进行物产交流,恰到好处地引入异地风味甚至还能给春节餐桌增添亮色。就如舟山人不介意上一道嘉兴粽子,嘉兴人也同样乐意加一盆舟山带鱼。因此,通过举办网上年货节,不仅可以引入各地特产丰富市民餐桌,更可以把舟山海鲜推广到全国各地。

联手做好大拼盘,无疑需要精雕细琢。天南地北的客人到了舟山都爱尝尝海鲜,但他们多半不会把透骨新鲜的海货带回家,因为不知道如何加工。舟山人家家户户都会烹饪海鲜,而一旦云端供货就要照顾到目的地的饮食习惯,多些预制菜、即食菜显然更受欢迎。这就要求水产企业加快转型升级,更多地变粗加工的原材料为精加工的卖成品,这样不但能够提高产品附加值,还有利于拓宽销售渠道、适应更广市场。

我市与嘉兴联合举办年货节直播活动,应该是一次有益的尝试。今后还可以同更多城市进行互动,并且不局限于春节供应。这样一来,不仅可以让广大市民尽享“天下优惠”,还能让舟山特产走得更远。

道德的“自留地”

点滴录 | 大力

普陀西大社区有家夫妻俩开的理发店,坚持为老人免费理发,还利用休息时间上门为行动不便的老人、残疾人理发。从1月9日的《舟山晚报》上读到这条新闻,一时间颇有点转不过弯来。明明以开理发店为生,怎能对老人一概免费?要知道,老人不一定是穷人。

然而,这对夫妻就是这么乐此不疲,哪怕疫情中生意清淡也依然如此。由此想到,他们的内心深处一定有一块专门留给老人以及弱者的净土,是容不得金钱熏染的。他们的理发店设施高档、装修考究,让人一看就猜想是“不便宜的理发店”。但这并不妨碍他们为老人们免费理发,并从中收获身心的愉悦。

每个人都需要赚钱谋生,但假如因此被金钱奴役、被物欲主宰,人生也会变得乏味。于是,有人就会想到为自己留一块道德的“自留地”,在这个美好的空间里只讲分享、不求回报,以此实现自我、陶冶情操。这对夫妻应该就是这样的人,他们选择的奉献方式正是为老人以及弱者免费理发。

授人玫瑰手留余香,这种获得感成就大概是千金难买的。这对夫妻长期耕耘道德的“自留地”,想必积累了丰厚的精神财富。他们的免费客户中有一个“脑子糊涂”的流浪汉,一次次为他剪头、洗头,竟然让他脑子开了窍,有一次专门送来一只橘子,还有一次还掏出了10元钱。这种本能的感恩,让夫妻俩心里暖乎乎的。

只要仔细观察就不难发生,越来越多的人正在拥有道德的“自留地”,大家在忙完工作、忙完生计后不忘做义工、献爱心,既温暖别人也充实自己。也正因为有无数道德的“自留地”各显精彩,我们的社会才不至于在物欲横流中变得过于单调和冷漠。

“小红车”登场可以让骑行更潇洒

海客谈 | 月湖

近日,一批崭新的红色自行车亮相我市街头。这是我市今年新投放的公共自行车,将实现定海、新城、普陀三地“通借通还”。此后,原有的定海“小绿车”、普陀“小蓝车”等公共自行车将逐步被这种“小红车”取代(据《舟山日报》1月5日报道)。公共自行车有了升级版,这是绿色出行的新亮点,也是城市街头的风景。毫无疑问,“小红车”登场可以让骑行更潇洒。

我市于2009年推出公共自行车服务,至今已有13年了,一直处于不温不火状态。最近几年,由于各种单车的出

现,公共自行车“一车独行”的局面被打破,处境就更显尴尬。目前,全市公共自行车注册人数为6万余人,但去年实际有租车记录者只有约1.5万人,每辆车日均使用频次在0.5辆次。这似乎说明,“老”去的公共自行车已日渐成为市场弃儿。此番“小红车”高调亮相,首批3600辆于本月投入,预计到6月底追加至4500辆,公共自行车大有重整旗鼓卷土重来的气势。

相比于原先的公共自行车,“小红车”确实令人刮目相看。不仅崭新靓丽,还实行“本岛一体”“免押骑行”,而“1小时内免费、超过1小时每小时1元”更实现了大多数情形下的“零费用骑行”。公共自行车充分体现公益性,在给市民提供骑行优惠的同时,也给市

场化运行的单车造成了不小压力。可以想见,骑行市场的一场新竞争即将展开,因此带来的服务升级无疑是众所期盼的。相互比较来看,“小红车”并非没有“软肋”。采取“电子围栏”技术定点停放,固然有利于优化停车秩序、降低管理成本,但用车前要先考虑目的地附近有没有停放点,毕竟给人们带来了不便。其他单车可以更自由地停放,也就具有更广泛的适用性。不仅如此,还可以通过不断升级车型、改进服务来优化骑行体验,从而展开与“小红车”的新一轮竞争。这样的局面,或许才是公共服务应有的样子。

长期以来,政府部门主导的公共自行车虽然为公众提供了骑行服务,但也存在着车况较差、服务粗放等问题,这也是各种经营性单车风起云涌的原因。有人据此认为,既然市场可以满足人们的骑行服务需求,公共自行车大可以急流勇退,这样就可以节省宝贵的公共资金。但接下来的乱象却表明,资本总是以盈利为目的的,各种单车投入初期的种种优惠无非是市场竞争手段,而一旦占据市场就会开始“割韭菜”。因此,只有“民进公不退”,公共服务才能越来越好。

几千辆“小红车”的登场并不意味着其他单车丧失生存空间,但一定会抬高骑行服务的基本水准,让大家的绿色出行更便捷、更舒心。



本版署名文章不代表本报立场 每个人都应有话筒,欢迎争鸣

文明健康 有你有我 公益广告



最美的姿势

叫文明

游山游水游天下 爱国爱家爱自然