

夏至已至，你家换凉席了吗？

市场凉席类产品销量走高，“凉而不冰”的软席成消费者主流选择

□记者 姚舜妤 文/摄

岛城已进入梅雨季，连日潮湿让不少家庭早早换上了体感更为干爽的凉席。

6月19日下午，记者走访本地数家家纺店了解到，目前各类凉席销量走高。由于空调、冷风扇等制冷家电普及，消费者在选购席子时越来越偏好“凉而不冰”的肤感。相较传统竹席、麻将席，冰丝席、藤席、牛皮席一类的软席更受欢迎。



本地家纺店在售牛皮凉席

制冷家电普及，“凉而不冰”成凉席消费主要需求

“这个月，我们店里凉席类商品的销量环比上个月增长了近五成。”新城银泰罗莱家纺店员方女士说。6月19日下午记者走访本地家纺市场，包括新城银泰罗莱家纺在内的4家家纺店工作人员均表示，近一个月来凉席品类销量增长明显，有工作人员称，上个月入店还处于观望状态的顾客，这个月大多会选择现场下单。

“我们店主要销售冰丝席、贡藤席、牛皮席和乳胶席，其中冰丝席和牛皮席比较受欢迎。”定海凯虹广场罗莱家纺的店员王女士（化姓）介绍，由于现在空调普及，消费者在床品选择上更偏爱肤感温和的软席，传统竹席、麻将席逐渐被取代，“现在大家都追求‘凉而不冰’，天热的时候打空调睡觉，竹席和麻将席就太冷了，冰丝席、藤席这类软席的肤感会更舒适。”

“对一些有肩周炎、颈椎病的人以及老人和小孩来说，过于冰的席子不适合他们使用。相对来说冰丝席、藤席睡起来凉而不冰，更加舒服。”定海凯虹广场博洋家纺店长黄女士说。

定海凯虹广场南方寝饰店长顾女士也表示，近几年消费者在夏季床品选择上越来越注重舒适感，因为有空调加持，他们不再追求肤感特别冰凉的席子。“老式的席子慢慢被取代，现在家纺店在卖的基本都是冰丝、冰藤、牛皮、乳胶这类的软席。”

记者了解到，几家家纺店在售的冰丝席、乳胶席价位在两三百元至六七百元不等，藤席价位根据材料不同在两三百元至一两千元不等，牛皮席售价差异较大，有两三千元一张的，也有两三万元一张的。

另外，凉感面料也被广泛应用至今夏床品，记者在受访的几家家纺店中均找到了带有“凉感”宣传字眼的床品。

“我们推出了两款凉感被，‘小冰皮’和‘小冰蚕’，它们在面料上使用了莱赛尔纤维，比如天丝就是一种莱赛尔纤维，这类面料自带凉感，在夏季很受欢迎。至于凉感被的价格主要取决于填充物，比如填

充桑蚕丝的会比填充聚酯纤维的贵一些。”顾店长说。

在线上平台，记者还找到了一种“凉感席”，商家宣称在面料上使用锦纶作为凉感纤维并导入矿物粒提升面料导热性和凉感持久度，单张席子价格在三四百元。评论区多数消费者表示使用时确有凉感但凉度一般，更适合在空调房使用。“我买过同品牌的凉感席，肤感是挺舒适的，面料比较光滑带有轻微凉感。但是大热天不开空调的话还是会热，优点是可以机洗。但我觉得实际效果比商家宣称的要弱一些，价格也偏高了。”市民小黎说。

牛皮席市场接受度上升，五千元以下价位销量最高

凉席中的高档产品牛皮席，目前在本地市场的销售表现尚佳。

“我在家纺领域工作了十余年，牛皮席一直都有，但以前因为价格太高买的人不多，这两年消费者对牛皮席的接受度越来越高了。”王女士表示，牛皮席好打理、耐久度高的优点慢慢为消费者所知，“藤席、冰丝席打理起来相对不易且容易磨损，而牛皮席脏了只需要简单擦拭，不易生虫和长霉，一次购入至少可以使用二三十年，算下来总体成本其实不高，但因为单次投入成本较高，消费者会有顾虑，所以四五千元适中价位的牛皮席卖得最好。”

顾店长表示目前店内主推的产品也是牛皮席。“牛皮席单价高，能提高我们的销售额，今年到目前为止我们共卖出了二十多张牛皮席，占了夏季床品总销售额的50%。本地消费者对于牛皮席的接受度在慢慢提高，尤其是四五十岁的顾客对高档床品的接受度更高，年轻人更倾向选择价格实惠的冰丝席、藤席。”顾店长说，自家店内三千元至五千元牛皮席销量最高。

方女士则表示，今年牛皮席在市场上的同类竞品越来越多，自家店内的牛皮席价格也比往年有所降低。“我们公司的某款牛皮席前两年卖七八千一张，今年卖四五千，降了很多，因为竞争激烈了。”

建行舟山定海支行成功拦截一起电信诈骗

“谢谢你们耐心劝阻，我以后一定会更加警惕！”客户夏先生对建行员工激动地说道。近日，建行定海支行工作人员成功拦截了一起针对老年客户的电信诈骗，帮助客户避免财产损失5万元。

6月5日14:00左右，夏先生来建设银行分行营业部营业室办理手机银行开通业务，大堂经理巡视时发现夏先生一直拿着手机聊天，便上前询问客户开通手机银行的用途是什么。客户称是要给一个金融客服转账。经过一番交谈，大堂经理了解到夏先生平时在国信证券App上进行股票交易，某天在浏览抖音时发现“无极资本训练营”的广告。点击后不久就有人给他打电话，让他下载“密小盟”App进行大师讲课听课活动，加群以后有专门的“经理”联系他，说可以带他做空股票赚大钱，于是夏先生就按其操作步骤准备开通手机银行，再准备汇款人民

币5万元至“上海益新房地产经纪事务所”的一个个人账户。

交谈过程中，该客服一直催促询问客户手机银行是否办理成功。听到“无极资本”、“事务所”等字眼，另一位大堂经理也警觉了起来，边安抚客户，边向客户解释当前的反诈形势、诈骗案例及常用手段，并向客户讲解相关金融知识及反诈技巧。在工作人员耐心劝导下，客户最终放弃开通手机银行与转账业务。此次成功拦截电信诈骗，为客户避免损失5万元。

近年来，面对高发且形式多样的新型电信诈骗，建设银行舟山定海支行上下联动，从制度建设、投诉处理、宣传教育等多方面入手，通过加强业务培训、强化风险意识等方式，对内练就网点人员“火眼金睛”，对外提升反诈宣传力度，进一步守护群众“钱袋子”，筑牢金融“防火墙”。

（张皓萌 夏天虹）

工行舟山分行科技创新赋能推进数字化转型

近年来，工商银行舟山分行将数字化转型作为服务新发展格局的重要抓手，通过数字化实现人工效率提升、成本节约、业务流程增值，提升客户体验和服务质量，让公众充分享受数字化发展的红利与便利。

该行从流程自动化平台搭建、场景建设、应用落地等方面开展RPA技术实践，利用RPA技术实现单位银行结算账户开户、销户业务在人行系统备案的全流程自动化处理，既降低了人力成本，提高了工作效率，又减少了漏备案、迟备案等情况，规避了业务风险。

该行还加快推进电子证照在各类业务场景的应用，以单位结算账户开户业务作为突破点，持续做好电子营业执照便捷开户、电子签

约便捷开户等服务模式的推广，深化数字化工具在“无证明化”改革中的实践应用。项目投产至今，已办理电子营业执照便捷模式开户120户、电子签约便捷模式开户280户。

此外，该行持续推动会计凭证预约出售、增值税专票预约打印、本外币预约取现、智能上门收款、法人贷款直驱业务、借记卡换卡不换号、个人资信证明打印等20多种传统业务的线上化迁移，替代率在90%以上。线上线下一体化运营模式打破了交易场所界限，提升了客户业务办理的便捷度和满意度，让客户切身感受到数字化带来便利的同时，减轻了网点的柜面压力，提高了运营服务效率。

（陈文光）