

400多户入驻平台 美团日峰值配送超5000单 高温天烘焙外卖 商家争抢“宅经济”

看着室外的热浪滚滚,窝在家里吃着外卖,吹着空调,再来个葛优躺,岂不美哉。无论是因为太懒还是太忙,叫外卖解决一日三餐已不知不觉成为时髦生活方式。为了争抢宅经济,美团、大众点评强强联手,以双重优势领跑,饿了么等平台也紧随其后奋力追赶,并吸引了我市商家争相入驻,共同将外卖服务在高温天里捧成了网红。

见习记者 应柳依

服务全面拼个性

打开美团、大众点评、饿了么等外卖平台主页面,会发现界面上设有超市商品、果蔬生鲜、甜品饮料等功能键,甚至药品配送,以及为夜猫子们专门订制的夜宵档,各路商家以全方位人性化的服务打造了宅经济模式,让市民随时随地享受足不出户、轻松购物。

在这个大环境下,越来越多的商家看准商机纷纷下水小试,并尝到了甜头。张姐烤肉饭东边店在美团外卖上的月销量达到了7788单,以日均300多单的业绩稳居榜首。掌门人张春涛介绍,该店于6月下旬正式营业,因为天热,堂食生意一天仅有十来单,但风雨无阻的外卖需求则日益加大,碰上高温或者暴雨,甚至能增加两到三成的业绩。

在我市,像张姐烤肉饭一样的商户并不少见,高温天气并不能使实体餐饮店的老板们泄气,他们不约而同把眼光转向互联网平台。据不完全统计,我市加入美团、大众点评、饿了么三大平台的商家共计400多家,仅美团日峰值配送就超5000单。

对于新开张或者较火爆的店

暑假接近尾声,“开学经济”热起来 数码“老三样”降温 “啃”书成新潮

见习记者 应柳依

末伏过后,高温的日子逐渐缩短,而随着新学期的临近,带热了一把“经济”,与开学相关的产品销售逐渐升温。与往年不同的是,新学期装备不再是电脑、手机、mp4等电子产品抢占学生消费大头,越来越多的学生加入到“啃书”一族。

新款环保文具受宠

近几日,作业本、笔、书包等文具用品成为热销货。冷清了一个暑假,终于迎来了销售旺季,可得把握好商机。大司文具用品店老板张英表示,几天前,她就进了大批备货,正如她所料,近期各类文具销量比平常增长了好几倍,现在学生对文具样式的要求新颖,而家长更注重品牌、质量以及环保。



铺,我们会酌情给予一定的扶持。大众点评负责人说,配送费大多由平台跟商家共同支出,或者做活动时补贴部分餐钱,低廉的配送费和相对实惠的团购套餐价催热了外卖。

众包 模式存弊端

好的,等我几分钟,我马上过来取单。25日18时20分,在西城世纪锦苑小区门口,身着美团配送员工作服的李师傅虽已在外奔波了一天,但一接到活,他顿时精神抖擞,开上公司统一配送的电瓶车疾驰而去。

酷暑寒冬送餐虽然辛苦了点,但每送一单就能拿到五元配送费,只要肯干,收入就高。李师傅很满意现在的工作,他说配送形式如同滴滴打车,买家下单,商家接单,又滴滴给配送员。前期,为保证配送人员充足,缩短配送时间,去年7月,美团与大众平台联合推出了众包模式,分为三班倒,普通市民也可申请为跑腿哥。

据不完全统计,截至目前,我市外卖跑腿哥已逾500人,其中美团与大众点评的配送员占40%,饿了么不到10%,其他均为私营跑腿公司。不过,大众点评负责人表示,众包模式虽以弹性机制见长,使得平台效

益倍增,但在后续实施中发现存有弊端,因为兼职的自由性不利于监管,团队松散,很难长远发展。

食品安全需监管

虽然宅经济,发展得如火如荼,但遗憾的是,据记者调查得知,我市订餐平台的监管并没有深入,在商家页面的餐厅介绍内,本该公示商家营业执照和餐厅许可证,以规范入驻餐厅食品安全,让用户放心点餐。但美团外卖平台上并无此项,大众点评则玩起了空城计,均显示上传中,而饿了么仅有一个外卖保计划,并无餐厅证件公开显示。

对于此类现象,有关人士认为,需要加强内外部监管,就内部监管来说,即外卖平台要加强资格的审核,严格把关,坚决杜绝无照无证的黑商家,要求所有的入驻商家都必须亮照亮证,就外部监管来说,则是监管部门也应延伸监管链条,对外卖平台进行更加完善与系统的监管。

对于网络订餐平台上无证照餐饮,望将来能利用全网自动搜索等高科技手段进行监控,给各大平台入驻的商户厨房均安上摄像头,那么透明厨房指日可待。

种多肉转为养菖蒲 绿植新贵 售价 猖狂

记者 舒姿

老朋友,快帮我看看,花几万元买的,快不行了。25日,市民陈先生拿着盆草火急火燎地来到南山集,找掌门人古澄墨问诊。古澄墨一看,这草确实病得不轻,很多叶子已脱水,得马上急救。

是什么草如此珍贵?它叫菖蒲,从外观上看是一棵绿油油的小草,四季常青,素雅天然。与花相比,毫不起眼,可近段时间,菖蒲却成了绿植界新贵,随着无锡、嘉兴等地的菖蒲展开办,其身价水涨船高到令人咋舌的程度,一盆草动辄成千上万元,甚至几十万元。

一盆能卖上万元

前期高温,加上浇水不当,环境不通风,导致菖蒲根部腐烂。看完陈先生的菖蒲,古澄墨判断,因为她自己养了几百盆,每天都在观察着它们的变化,在不断摸索学习中,她总结出一套养护心得,也经历市场从冷清到如今火热的转变。

昨天多肉有多火,今天的菖蒲毫不逊色。古澄墨拿出一盆单株多肉大小的金钱菖蒲介绍,要价上千元,还不一定买得到。

三年前,一盆普通菖蒲,一般在四五十元就可以到手,现在同样品种的价格翻了十倍,四五百元一盆是起码的。农贸市场花木交易区摊主周毅说,他一直喜欢养多肉,也养菖蒲,这段时间销量不错,一度卖断货。

一时间,不管是专业养兰花的人,还是养多肉的,都养起了菖蒲。他们都是爱好花卉园艺的人,对待菖蒲大多都是赏玩的态度,在兰花、多肉等市场表现平平的情况下,菖蒲给他们带来了不错的经济效益。有业内人士认为,菖蒲或将成为未来多肉市场的接棒者。

价格有望回归理性

从事教育行业的应浪两年前开始玩菖蒲,在他看来,菖蒲是一种植物文玩,喜欢养的原因是菖蒲长相清秀,搭配上奇石、青苔、木座等做成盆景,给人一种清新雅致的感觉。现在很多喜欢传统文化的人热衷养菖蒲。应浪说,传统文化看中植物的品格,古人将菖蒲的品性总结为:忍寒苦,安淡泊,伍清泉,侣白石。

菖蒲的价格卖那么高,是因为难种植吗?周毅解释说,其实,菖蒲相比其它花卉,很好养。但要养好也是一件不易的事情,归结成一句话:添水不换水,见天不见日。宜剪不宜分,浸根不浸叶。养得好的,从外形看,浓绿封尖、圆形、匀称,此外,品相一样的情况下,芽苗越多越贵。

菖蒲不可能一直这么火,目前看来有一定的炒作成分,它的价格最终会回归到一个理性的状态。周毅对于菖蒲的未来也持谨慎态度,并不打算盲目地扩大规模。

古澄墨也感叹,当前菖蒲的价格确实有点菖狂,想要菖蒲发展得好,需要平民化,让所有人都玩得起,才能更好的弘扬菖蒲文化。

实用型电子产品畅销

与往年不同的是,据多家电子产品销售点反映,今年学生除了必要的电子产品外,并没有出现大量攀比跟风现象。拥军手机店导购员李卓笑说,这段时间是数码产品的销售旺季,今年学生购机大多以1000元至2000元价位的国产机为主,学生电子用品市场呈现出消费群体更趋理性化的特点,大家都更加注重实际需求。

在电子学习用品专柜前,记者看到不少家长带着孩子正在仔细挑选学习机、点读机。家长们纷纷表示不能让自家孩子输在起跑线上,希望通过购买学习机来提高孩子的自主学习能力。

教辅畅销创近年小高峰

尽管距离开学仍有些时日,但不少学生和家

长已开始前往书店选购教辅图书了。记者在新华书店看到,各类教辅书被整齐分类,一些畅销书籍被摆在显眼的位置上展示。不少学生由家长陪同正在选购书籍。市民俞雄飞说,因为担心正式开学后大家一窝蜂抢购热门教辅书,可能导致一书难求的情况,所以提前带孩子来选购。

最近中小学、幼儿园教辅书销售很火,大概从开学前一星期开始,一直持续到开学后一两个星期。新华书店门市经理黄志韶分析,今年暑假来书店的人流量比平日增加近五成,各类练习册等教辅书销售量也很可观,是近两年来的一个销售小高峰,预计9月初将迎来销售最高峰。为了确保教辅书的正常供应,书店参考往年的销售情况,今年加大了《奇迹课堂》《全易通》《牛津高阶英语》等系列教辅书的预销量。