

·市场漫话·

“萌经济”值得深耕

■ 何珂

“六一”国际儿童节的预热,似乎是从一群成年人为自己抢购儿童玩具开始。节日之前,多个快餐品牌相继推出了一年一度的儿童节套餐,随餐搭配的是一些可爱的儿童玩具,吸引了不少年轻消费者的关注。如今,“萌经济”不再是儿童专属,不少年轻消费者也愿意为“卖萌”买单。“萌”不是一种爱好,更代表着蓬勃的生产力,正成为拉动消费的一大抓手。

为什么消费者会心甘情愿为“萌”商品买单?一方面是因为这些商品满足了人们尤其是年轻人的心理情感诉求。“萌”具有生动、可爱、易于理解的特性,带给人们天然的亲和力、亲近感,使品牌和消费者形成更紧密的关系。在这种放松、愉悦的心理状态下,不仅会增加人们的消费欲望,消费者从中收获的满足感也更强。另一方面,随着消费结构不断升级,“90后”甚至“00后”逐渐成为消费群体的中坚力量,年轻消费者更看重产品的年轻化、舒适感和时尚化,这也是“萌”具有强大生产力的重要原因。

走好“卖萌”之路,深挖“萌经济”大有可为。近几年,故宫也开始变得“萌

萌”,成为“萌经济”中的重要一员。无论是一年卖出10亿元的故宫“萌娃娃”,还是大批以故宫经典IP为素材创作的系列表情包。正是借助“萌元素”,600岁的故宫变得越来越年轻,越来越时尚,越来越接地气。然而,走好走远“卖萌”之路并不简单。市场上越来越多的商家加入到了萌经济的赛道,希望能分一杯羹,而这导致了大量同质化、无个性、质量参差不齐的萌产品充斥市场。仅从产品方面来说,萌产品很容易被复制,产品单一化,最终难免会丧失市场竞争力。

因此,走好走远“卖萌”之路,商家既要抓住消费者心理,通过沉浸式营销体验活动,吸引消费者积极参与其中,也要时刻对市场把脉问诊,对商品的卖点精准把握,并对产品的塑造有前瞻性、创新性思考,挖掘产品的附加意义。同时,“萌经济”是由“萌文化”衍生而来的,产品必须强化文化黏性,突出文化意义,这样才能吸引更多的“粉丝”消费。此外,产品仅有“萌”是不够的,要明白产品质量是安身立命之本,只有用心做好产品,才能真正红下去。如果不在产品质量上下功夫,“卖萌”之路就本末倒置了。

社保“一卡通”惠民服务活动启动

本报讯(记者 彭园园)6月1日上午,安徽省社保卡居民服务“一卡通”惠民服务活动正式启动。2023年6月至8月活动期间,沪苏浙来皖及安徽省内社保卡持卡人在皖消费,使用“云闪付”App绑定社保卡金融账号支付,可享受相关的优惠服务。

活动期间,在指定旅游景区,通过“云闪付”App绑定社保卡金融账号支付,可享受实付满30元立减3元(最高立减20元),活动单卡每日限享1次,每月限享2次优惠;在指定酒店(民宿),通过“云闪付”App绑定社保卡金融账号支付,可享受实付满200元立减30元优惠,活动单卡每日限享1次,每月限享2次优惠;在指定餐饮商户,通过“云闪付”App绑定社保卡金融账号支付,可享受实付满100元立减30元优惠,活动单卡每日限享1次,每月限享2次优惠;通过“云闪付”App绑定社保卡金融账号支付,可享受1分钱乘车(最高优惠1.99元)优惠,活动单卡每日限享1次,每月限享20次优惠;在指定中国石化、中国石油加油站,通过“云闪付”App绑定社保卡金融账号支付,可享受满200元立减20元优惠活动,单卡每日限享1次,每月限享2次优惠等。

本次活动遵循政府倡导、市场主导、普惠大众的原则,旨在激发合作银行积极性、鼓励市场主体参与、惠及长三角持卡群众,进一步拓展长三角社保卡居民服务“一卡通”应用场景,引导群众持卡、用卡,进一步拉动内需、促进消费,发挥各方优势,实现多方共赢,让长三角全域持卡人在安徽境内的指定商户,享受交通出行、旅游观光、文化体验等方面“同城待遇”。

进料免税,为加工贸易企业减负

■ 本报记者 何珂

初夏时节,走进安徽同辉香料有限公司生产车间,阵阵清凉感扑面而来。

“今年薄荷产品国际市场行情有所回暖,国外客户订单不断,库存正在逐步消化,我们的生产流水线全天候不停运转。这批薄荷脑即将发往泰国,客户一直在催我们尽快发货。”该公司外贸负责人马明明指着正在包装的产品介绍道。

“我们生产的薄荷产品远销法国、韩国、印尼等10多个国家和地区,深受海外客户欢迎。如今,公司为高级认证企业,在通关环节可以叠加享受政策红利,产品在国际市场上的竞争力明显提升。今年以来,公司薄荷产品进出口贸易额达3012.7万元。”安徽同辉香料有限公司负责人许学说。

记者在走访中发现,亳州地区的薄荷产品生产企业多从事的进料加工贸易业务,也就是从印度等国家进口薄荷粗脑、薄荷原油,在经过调配、冻析、结晶等多道工序后,再将一批批薄荷脑、

薄荷素油销往全球各地。“薄荷原料进口占用资金较大,价格易受国际市场行情影响,资金压力较大。”有企业负责人坦言。

“目前,亳州海关辖区有薄荷产品生产经营企业4家。为缓解企业资金压力,我们助力企业办理加工贸易手册,有了加工贸易手册就可以免税进口原料。今年以来已为企业办理8本加工贸易手册。”海关综合业务科科长王杰介绍,为精准对接企业需求,提升产品国际市场竞争力,亳州海关积极走访调研,推出“点菜式”服务,汇总企业需求,逐项跟踪解决;通过优化监管服务,为企业提供“7×24小时”预约通关和咨询服务,叠加提前申报、两步申报、自报自缴、预约查验等便利举措,全力保障通关效率,此外,还积极引导企业建立健全内部控制、守法规范、贸易安全等制度,辅导企业开展AEO认证培育,为企业争取更多优惠措施和通关便利。统计数据显示,今年以来,亳州海关共监管进出口薄荷产品约1.58亿元。

文明菜市为传统小吃搭台

■ 本报记者 彭园园
本报通讯员 丁胜

在市井之中探寻烟火生活,菜市场可以说是最能体现本土饮食文化的地方。在肥东县旅游特色小镇临河镇的新大街农贸市场,各类特色小吃应有尽有,长临河野菜粑粑作为特色小吃,成为外地游客体验烟火气的“必吃美食”。

“马齿苋+肉馅”的野菜粑粑最受欢迎,用柴火慢烤,外皮酥脆,咬一口唇齿留香,美味可口。“小吃店张大哥说,一家人都在市场煎烤野菜粑粑,文明菜市场行动让购物环境更美了,游客都喜欢野菜粑粑,最好卖的时候一天能卖出1000元。”

在文明菜市场行动中,肥东县聚焦民生关注,突出传统小吃等美食,围绕“泥鳅挂面、豆腐圆子、石塘驴巴、龙城麻花、小籽炸酱、张集贡鹅、桥头集挂面、长临河野菜粑粑”等镇镇特色美食制作和销售店铺,加大推广引导,打造群众菜篮子幸福感氛围。

“为提升文明菜市场建设成果,让市民和菜场经营户都满意,我们指导新建菜市场设立特色美食专区,在西苑菜市场设肥东挂面、小龙虾、野菜、时令水果等肥东农产品,打造年轻人爱逛的网红菜市场。”肥东县商务局局长王正清说。

据了解,为确保暖心项目早建成、早投入、早惠民,肥东县提升改造速度,按照建设规模先易后难,实行工作群线上“周调度”和实地督查相结合的方式,以“月通报、季点评、半年小结”等办法开展全方位、全过程督查,督促项目有效推进,截至目前,全年13个改造提升菜市场全部开工,其中6个项目已完工正在验收中。



县域商流

编者按

激活县域经济活力是我国“三农”工作的重点之一,它关乎广大村镇居民的生活幸福感,也是扩内需促消费的增量所在。2021年,国家商务部等17部门印发《关于加强县域商业体系建设 促进农村消费的意见》,安徽紧跟步伐,首批选择18个试点县、区,推进县域商业网点布局、完善提升县域商业设施、丰富农村消费市场等,探索建立涵盖商贸、物流、金融等多个方面的商业体系。近日,记者随省商务厅有关人员走进怀远、颍上等试点县,调研我省县域商业体系建设。

颍上县: 共建共配,畅通乡镇物流网络

从滁新高速的颍上出口下来,驱车不到5分钟,“颍合共配”乡村商贸物流共配中心映入眼帘。

“这里不仅临着高速,公路交通网也很发达,而且附近就是产业园区,企业多。”共配中心负责人乔杰介绍起选址缘由:四通八达,接货发货都方便。

在配送中心前的广场上,停满了中通、申通、韵达等各大物流公司的集装箱卡车。“以往各送各的,效率低,各自的运输成本也不低。”乔杰一边介绍,一边领着记者一行人走进配送中心。只见传送带上,各家快递公司的包裹混在一起,又根据不同的目的地,被分拣到不同的道口。

快递员蹲在小三轮旁,一边录入,一边把快递往车里装。中通快递员马龙虎负责附近工业园区的送货,他说:“原来只送中通的货,现在要送好几家的货。虽然货多了一些,但是负责的范围变小,工作上变轻松了。”

“颍合共配”通过把各个快递品牌整合起来,统一仓储、分拣、运输、配送、揽件,实现利益共享、风险共担,构建“集中分拣、统仓共配”的城乡一体电商物流配送体系。如今,签收地为颍上县的绝大部分快递都要从“颍合共配”配送中心经过。

建配送中心,有何好处?乔杰算了一笔账:统仓共配后,一个人可以干原来2~3个人的活儿,预计可节约30%物流成本、30%人力成本、20%管理成本。“县里有一家矿泉水代理商,测算每票成本要5毛钱,纳入我们统仓共配体系后,成本可降低到3毛钱。”乔杰说。

以前,快递企业独自经营,业务量小、配送成本高,因而没有能力在乡村



制图/王艺林

·记者手记·

以提品质撬动下沉市场

打造县域电商公共服务中心、统筹建设物流配送中心……记者在走访中留意到,通过试点先行,积极探索创新,我省的县域商业体系建设工作中形成了一批好经验好做法。

尤其是在构建乡镇物流体系方面,近年来我省电商行业的快速发展,不断推进“快递进村”工程,我省

推动农村电商和县乡村三级快递物流融合发展的基础条件好,已形成了广德市“多站合一+客货同网”、枞阳县“电子商务+农村物流”等一批经验做法。

但必须清醒认识到,目前县域商业发展依然滞后,商品和服务供给不足,与构建新发展格局要求还存在差距。

怀远县: 提档升级,丰富县域消费市场

天蒙蒙亮,在距离怀远县城大约30多公里的唐集镇上,万家福超市的工作人员已开始一天的忙碌,整理货架、补充商品……

“城里的商场一般8点左右才开门,我们6点半就正式营业了。”万家福超市负责人陈一亮说,村镇居民有早起的习惯,营业时间必须跟着调整,“晚上也要经营到8点多才关门。”

冷藏柜里放着牛奶,熟食摊上卤菜色泽诱人,门口还有小朋友爱玩的摇摇车……这个占地约3000平方米的商贸中心,在去年10月改造完工后,成了当地人心中应有所有的“大超市”。

家住唐集街道的朱华艳隔三差五就会过来逛一逛,她对此赞不绝口:“以前想买点鱼虾、牛肉,只能等两天一次的赶集,去晚了还买不到,要么,就得坐40分钟的车到县城去。现在,只要想买随时能买,家里小孩的零食、文具、玩具,超市也有。都是‘牌子货’,不用担心质量不好。”

乡镇居民生活水平的不断提高,对配套设施建设提出更高要求。“大家生活条件好起来了,在镇上开个像样的超市,很有必要。”朱华艳说,“干干净净,冬暖夏凉,我们逛着也舒心。”

“我们参照城区超市的标准进行设计改造,面积从1300多平方米增加到3000多平方米,业态也更丰富,以前百货类居多,现在又增加了熟食、服装、小家电、首饰等。”陈一亮告诉记者,规模品类基本可以媲美县城的商超,生意也比以前更好,营业额较改造前提升40%左右。

距离县城30多公里,如果缺货,能及时补货吗?在位于怀远县城郊的万家福超市农产品分拣配送中心,记者找到了答案。

配送中心的一侧是联排的货架和冷藏室;另一侧,堆放分拣出来的商品,墙上贴着的唐集店、双桥店、古城店等标签对应各个乡镇。“全县15个门店的货物,大部分在这里统一仓储配送,不仅降低了成本,时效也大幅提升。”配送中心负责人汤毅说,每天凌晨三四点,配送中心就开始忙着运送生鲜时蔬、鱼肉水产等,货物6点之前运到镇上的超市,保证顾客一大清早买到新鲜的食材。

怀远县常住人口90多万,下辖17个镇1个乡。随着县域商业体系

建设不断推进,各乡镇都在积极改造提升或兴建商贸中心。怀远县商务局局长赵允辉说:“补齐县域商业基础设施短板,我们以人口相对聚集的龙亢、包集、褚集等乡镇为重点,支持升级改造一批商贸中心、大中型超市、集贸市场等,鼓励连锁商贸流通企业、电子商务平台等下沉农村,发展连锁经营和电子商务,打造乡镇商业集聚区。”

把消费留在县里,不仅要补短板,还要对传统业态进行“提档升级”,满足更高层次的消费需求。在怀远县城西新区,大禹九州里文化街区以淮河流域的大禹、涂山氏等文化为主线,用禹王阁、文昌阁、花戏楼三大古建筑串联整个街区,外观看起来古香古色。街区将在今年底正式开街迎客。

大禹九州里文化街区是2019年县政府招商引资落户的商业项目,按规划,未来这里不仅是民俗文化街区、地方美食特色街区,还将建设婚庆主题酒店、精装公寓等配套,赋予消费者全新的休闲、旅游体验。项目负责人王斌说:“我们的目标是打造具有地方特色的文化街区,不仅为本地居民服务,还要能吸引外地游客。”

九州里的招商工作正在进行,目前已经投资建设了一个标准五星菜市场,招商引进了第一家商务酒店和大型商超。王斌透露,已经达成合作的商户中,有好几家是怀远县的“首店”。“为了攒人气,趁着‘小满’节气,我们举办了一场美食节活动,效果很不错。”王斌表示,怀远县是人口大县,消费基础好、潜力大,他对街区的未来前景很有信心。

华美立家建材家居广场、长九国际大酒店等建成投用;五金大市场一期正在交付;森联汽车城、恩远冷链物流农产品加工产业园开工建设;大禹九州里文化街区正在紧锣密鼓招商……如今,一个个商业项目在怀远县落地开花。一个高起点,推动县域商业体系建设提质增效,将继续引导商贸流通、电子商务、生活服务等现代农业、乡村旅游、加工制造等特色产业跨界融合,激发县域消费更大活力。

题图:5月18日,颍上县县级物流(快递)智能自动化分拣共配中心正在统一分拣多家物流公司的包裹。

进来,有关部门还应想方设法调动他们的积极性,才能加快补齐乡镇地区的基础设施和公共服务短板。例如,引导大型连锁流通企业下沉,鼓励日用消费品、家电、家居等品牌企业下沉供应链等。

值得注意的是,建立健全以县域统筹、县城为中心、乡镇为重点、村为基础的县域商业体系,其核心仍是满足人民群众对美好生活的向往。把服务沉下去,把质量升起来,才能真正释放下沉市场的消费潜力。

商业体系建设,是一项系统工程,尤其需要市场经营主体积极参与

本栏文图:本报记者 彭园园