



年货购物车 满满幸福感

本报记者 王倩

超市里,零售的各种水果堆得像小山,批发的箱装或者盒装水果也整齐地码放着,进超市选购水果的顾客络绎不绝。

“我们1月26日才开业,就是想抓住春节市场,这几日每天都有上百人进店消费,日均销售额有两三万元,昨天香梨就卖出去200多箱。”水果批发超市王经理说,由于大部分水果都是产地直采,所以价格相对比较优惠,来的顾客有很多都是回头客。水果超市除了线下推广外,还开启了抖音团购和微信团购,采取线上下单、线下提货的方式促进市民的消费能力,还有不少市民为了按照批发价购买水果,会约上三五个好友一起“拼单”购买。“预计到了春节前三四天,人会更多。”王经理对春节的水果市场销售很有信心。

就在采访当日,做了5年水果生意的田运生刚从西安回了一车大约1500公斤的水果。最近一周,他的店铺销量增长了4成,其中砂糖橘、苹果最受顾客青睐。

田运生介绍,他主要做线上水果团购,顾客在团购平台下单,他送货上门,实行终端优质服务。除了线上团购,他平时还开车去牧场镇赶集卖水果。

“我两三天就要进一车货,仅砂糖橘、耙耙柑、果冻橙等这些柑橘类每天的销量近1000公斤,销售额每天有1万多元。”田运生说。

田运生介绍,今年国内气候适宜,水果产量大增,近期集中上市。除了车厘子、榴莲等高价水果,火龙果、苹果及柑橘也很受消费者欢迎。

“受气候及产量影响,今年水果的价格要比去年同期还稍微降了一点。目前,水果商正加班加点备货,抓住节日前的消费高峰进行销售。”田运生对未来几天的水果市场充满了期待。他预计,水果热销可能会持续到节后,他已经做好了春节期间不休息的准备,努力实现今年水果销售“开门红”。

年夜饭预订火爆

年夜饭是一年中最重要,又必不可少的一顿饭,当全家老小团圆在一起把酒言欢时,年味儿也就达到浓烈的顶峰。

随着人们生活条件的改善,越来越多的人逐渐从“在家吃”转向“外面吃”,选择在高级酒店、热门饭店吃

年夜饭。

2月2日,记者走访商州城区多家酒店和餐厅,了解到许多市民已提前预订了年夜饭,不少热门酒店更是出现了“一桌难求”的现象。

市民江先生一进入腊月,就咨询了多家酒店的年夜饭安排情况,他从就餐环境、年夜饭菜谱安排及价位上综合对比后,最终选择了一家有大包厢和价位适中的酒店。“我们是个大家庭,一家老小加起来有20多人,一般有大包厢的餐厅少。去年我订晚了,今年就早点预定。”江先生说,考虑到父母年纪大了,在家做饭要从头忙到尾,于是就把年夜饭放到饭店吃,大家吃得轻松,也吃得高兴。

早在腊月前,城区一些酒店、餐厅就开始接受年夜饭预订。民主路的一家餐厅楼面经理王女士告诉记者,今年,年夜饭火热预订的消息放出后,不到一周时间就订出了包厢总数的大半。“目前,我们年夜饭已经订出去了50桌,仅剩几个小包间了。”王经理介绍,最近几天还有顾客陆续打电话来预订,但是适合的包厢已经预订完了。

记者注意到,承接年夜饭的酒店餐厅,都将年夜饭套餐分成了多个档次供顾客选择,价格多集中在988元到2388元间一桌。一家主题餐厅工作人员介绍,他们推出的年夜饭最低价位是1288元,最高的价位为2888元。高价位的年夜饭主打粤菜和海鲜,蔬菜也多是有有机菜,但最受欢迎的是中间档次,菜品及价格都贴近普通消费者的需求。

为了烘托节日气氛,让顾客有良好的就餐体验,不少酒店还推出了一些招牌菜和象征吉祥美满的菜品。在设计菜单时,有的酒店还专门取了寓意美好的菜名,以此来吸引顾客。

据了解,还有一部分市民在预订年夜饭时会稍微调整菜谱,将肘子肉之类的荤菜换成素菜、菌类、粗粮等,菜品搭配以素菜为主,年夜饭的口味要求清淡。

通江路一家酒店的工作人员说:“酒店各类菜品都有,会均衡搭配荤素菜,多数顾客会直接选择套餐,但也有少部分顾客要求调整菜品的,我们都尽量满足,让顾客吃得实惠,也吃得开心。”

年味浓、人气旺。我市消费者的年货“购物车”里,装满了的愈发充实的获得感、幸福感,承载着助推商洛经济列车向前奔驶的旺盛活力。

信心十足,大家都为辞旧迎新早早做好了准备。惠民路的一家综合性超市从腊月下旬开始,每天人来人往,各类商品销量明显增长。

“超市已做足年货保供工作,除了肉菜、禽蛋、海鲜等农副产品,各类酒饮、零食小吃也很受消费者欢迎,客流量明显增多。”超市店长何飞介绍,最近一周,超市每天销售蔬菜有六七吨,粮油在两吨左右。每天的进货量有两大车近30吨,销售最高峰预计会出现在春节前3天。就目前的销售情况来看,年前市场消费已进入火热期。

位于北新街的商州中心粮站生活超市里,一大早就挤满了人。“今年,我们增加了蔬菜、干果等副食来丰富商品品类,以满足更多消费者需求。”商州中心粮站副主任侯晓鹏介绍,“一周前,我们这里就出现了市民购买力激增现象,超市每天销售额20万元,环比增长20%左右。”

为进一步活跃春节前市场氛围,激发消费潜能,各大商场、超市也纷纷出招,办起年货节,开启“线上+线下”的消费模式,通过直播带货和发放消费券等方式来吸引顾客消费。

何飞说,他所在的超市在腊八后就开启了年货节,每天在肉蛋、蔬菜、副食类中推出一款特价商品,以此来激发消费活力。从腊月二十三开始,他们每天在抖音平台进行1小时的直播带货,以超市实际购物场所为直播间,为消费者实地直播消费情况、介绍商品信息、推介特价商品。

“第一天的直播,在线人数累计有5000人,很多人通过直播间知道了我们超市的优惠活动,引流效果很明显。”何飞说。

“新春年货节的启动,不仅给我们提供了一个可以‘一站式’置办年货的场地,而且还有许多优惠活动。在热闹的氛围下办年货,我们的心情也跟着愉悦起来,期待春节的到来。”市民刘女士说。

除了超市里的生活必需品供销两旺,几个大型商场也掀起消费热潮,日用百货、电子产品、走亲访友的礼品等也开始走俏,节日氛围浓厚,消费市场火热。

各类水果倍受青睐

春节临近,作为年货市场的“宠儿”,各类水果进入销售旺季,交易量大幅上涨。

2月3日,记者在商州城区东新路水果批发市场看到,除了国内的洛川苹果、库尔勒香梨、四川耙耙柑等常见的水果,智利车厘子、泰国龙眼、美国蓝莓等海外进口水果也被摆到了显眼的位置。水果品种繁多,应有尽有,不少市民围在水果摊位前询价挑选。

“逢年过节,水果少不了,自己家里备一些招待客人,也给亲戚朋友送一些。”市民陈女士一次性购买了五箱耙耙柑和五箱砂糖橘。她说,趁春节还有几天,水果价格涨幅还不小,就多买点。

下午4时多,东新路的车流量逐渐增多,进入水果批发市场的顾客越来越多。位于东新路口的一家大型水果批发



年关近,年味浓。连日来,记者在商州城区各大超市、批发市场和商场走访了解到,虽然距离春节还有一周时间,但年货经济已掀起消费热潮,节前市场供需两旺,红红的消费折射出商洛的经济活力

商场超市供销两旺

人气“旺”起来,市场“热”起来,消费“火”起来。

2月2日,小年当天,记者在多家超市、商场看到,到处张灯结彩,琳琅满目的商品整齐地摆放在货架上。新鲜蔬菜、米面粮油、糖果点心、酒水饮料、龙元素饰品等一应俱全。各类展板上写满了折扣、满减满赠等让利活动的文字,前来采购的市民络绎不绝。在一首首迎新年欢快歌曲的烘托下,消费市场的年味越来越浓。

对很多市民来说,在超市“一站式”购物,方便又省时。“平时工作忙,没时间去市场采购,就趁着周末,列了个采购单,在超市把需要的年货一次置办齐全。”市民陈飞的购物车里装满了各类年货:盒装零食、散装坚果、儿童玩具……更多的是丰富的年夜饭的食材。

虽然距离春节还有一段时间,但市场消费旺盛,商家

洛南六千多份农特产品销往北京

本报讯(通讯员 刘卫锋 吕效霖)1月30日,洛南县6000多份农特产品发车运往北京。这次洛南县农特产品进京是中国邮政集团开展的消费帮扶活动之一,进京的农特产品有洛南小豆干、核桃油、辣椒酱、杂粮锅巴、烤核桃、菌汤包、香椿酱等多种产品,总价值150多万元。

据了解,中国邮政集团在洛南县开展定点帮扶以来,大力开展消费帮扶活动,助力乡村振兴,将洛南县优质农产品推向更广阔的市场,有效增加了群众收入。中国邮政集团先后通过邮乐平台、广东极速鲜平台、贵州吉客云平台等电商渠道,同步邀请网络大咖在抖音平台进行直播带货,采取“线上+线下”相结合的方式开展农产品销售工作,讲乡情、售产品、话振兴,有力带动了洛南县农特产品销售。自2023年中国邮政“919电商节”启动至今,共销售洛南农产品10万多单,销售额480万元,有力提升了“洛味缘”品牌的知名度和影响力,促进了农民增收致富和乡村振兴。

商南猕猴桃远销沙特阿拉伯

本报讯(通讯员 代绪刚 叶竹虎)1月29日,商南县佳亿德果业有限公司包装车间内,工人正在忙碌地将猕猴桃装车。春节临近,该公司的金桃品种猕猴桃再次出口,车上满载的20吨猕猴桃,将成为沙特阿拉伯人舌尖上的美味。

据了解,商南县佳亿德果业有限公司坚持把农产品质量安全作为企业发展的立身之本,大力实施“绿色、安全、优质”品牌发展战略,走优质、高效、生态产品发展道路,产品质量和品牌影响力逐年提升,已成为商南优质特色农产品的典型代表,种植的猕猴桃果面光洁、果顶稍凸、果肉金黄,软熟后肉质细嫩、脆、汁液多,有清香味,风味酸甜

适中等特点,深受消费者喜爱。该公司通过“公司(品牌)+平台(电商)+基地+农户”的经营方式,重视市场营销,运用互联网思维,强化货源平台,建立了线上线下双渠道销售模式,实现了共同发展。目前,公司有自建猕猴桃果园1100亩,发展带动周边农户种植3000亩,年销售额1000多万元。

“这是我们公司2023年以来第十批出口的猕猴桃,截至目前,累计出口猕猴桃近200吨,出口总额约200万元。今后,我们将一如既往地坚持品种、品质、品牌发展理念,努力为国内外消费者提供更加优质、健康的果品。”商南县佳亿德果业有限公司负责人王武说。

