



清晨7时,家住永泰南街的武女士通过华丰超市微信接龙下单了新鲜蔬菜和早餐食材,7时50分,配送员便将还带着露水的生菜和密封的糕点送到了家中;中午12时,上班族刘先生在沃尔玛线上平台“神价”区抢购的饮料,算上配送费仍比线下便宜;傍晚6时,御泰苑小区的居民使用永辉超市App,收到了预订的水果……如今在我市,这样的线上购物场景已成为市民们的生活常态。

服务品质与价格优势双轮驱动

线上商超重构消费习惯

本报记者 楚女

根据《每日经济财经》公布的消息显示,早在2023年1月至9月,我市网络零售额就达到了24.8亿元,同比增长42.0%,全市的电商销售态势强劲,网络零售市场规模正在进一步扩大。当前,在消费数字化转型与末端物流网络的双重驱动下,线上商超正以多样化的服务模式、高效的配送体系和实惠的价格策略,迅速重构着消费者的消费习惯。

线上销售平台的服务质量和价格是消费者最为看中的两个要素。比如作为连锁商超的代表,永辉超市万达广场店构建起了多平台线上服务网络,消费者可通过永辉App、美团、饿了么、京东等多个渠道下单购物,如果收货地址位于超市3公里范围内,商品最快30分钟就能送达。“我们已实现了线上、线下商品的同款、同价调整,从果蔬生鲜到家居好物,消费者在线上买到的每一件商品都与实体店商品一致。并且,线上平台会不定期发放各类商品的购物优惠券,仅今年三季度就累计发放优惠券上万张,让利金额超过百万元。”永辉超市企划部负责人贺聪聪介绍,店内构建的“店仓合一”服务体系,使得消费者足不出户,就能获得良好的购物体验。

“过去总觉得线上购物要付配送费

不划算,但现在线上购物可以使用各种叠加优惠,反而更便宜。”市民张阿姨给记者算了一笔账:上周她在某连锁超市线上平台购买的5斤装本地苹果仅售25元,比线下到店购买便宜10元;买鸡蛋用满30减5的优惠券,加上免配送费活动,实际花费比线下到店购买便宜3元。实打实的价格优惠最能吸引消费者。在沃尔玛超市微信应用端推出的“神价”销售区,平台会定期将畅销商品以低价投放上线。记者对比超市内的商品发现,一桶1L装的沃集鲜蓝瓶桶装牛奶线下售价为7.99元,而它在线上“神价”区仅售6.74元,单一商品的优惠幅度超过15%。沃尔玛相关销售人员透露,“神价”区商品最受消费者青睐,复购率极高,这类商品已成为吸引新用户的重要抓手。

位于永泰南街的华丰超市在深耕线下社区服务的同时,推出了线上“接龙”销售模式。超市工作人员每日在社区微信群发布当季新鲜食材、日用品清单,居民通过接龙预订商品后,超市安排专人送货上门。“这种销售模式特别适合老年人,我们还提供了电话预订服务,解决部分老人不会使用智能手机的问题。”华丰超市的销售人员告诉记者,

超市在微信群内报的商品价格基本为市场底价,减去了繁琐的环节,不用消费者“砍一刀”“抢红包”“抽奖券”。该微信端专属服务覆盖了周边多数社区,超市日均订销量稳定在100单以上。

从30分钟送达的生鲜到社群接龙的产品,从“神价”商品到专属服务,我市线上商超正以多样化的服务、极高的效率和实惠的价格,持续为我市消费者提升生活品质。线上商超已不再是简单的销售渠道,而是正在成为城市生活服务的基础设施,它不仅改变了消费者的消费习惯,也推动了零售行业的数字化转型,为城市的经济发展注入了新的活力。



消费贴士

冬季如何让车内快速升温?

冬季,不少车主在开车时会被寒意“劝退”——方向盘冰凉、座垫冻人,即使启动车辆,暖风也迟迟不见效果。

掌握正确的升温操作方法,能让车内温度在10分钟内达到舒适程度。我市风华奥迪4S店服务顾问王跃文建议,迅速“热车”可以参照以下步骤操作。

首先,在启动发动机后,将空调调至前挡风玻璃除雾模式。开启外循环,

风量调至中档位,温度保持“低温”并且不要开暖风。此步骤持续2分钟,待玻璃无明显雾气后进入下一步。这样操作是因为冬季车内温度远低于车外,直接开暖风会使车内空气湿度骤升,前挡风玻璃迅速起雾,影响视线安全。外循环能引入车外相对干燥的冷空气,配合冷风吹前挡风,可快速降低玻璃表面湿度,防止雾气生成。

第2步将空调模式从“除雾”切换为“吹脚、吹正面”。开启暖风,温度控调至22至25℃,同时切换为内循环。内循环的作用是封闭车内空间,让暖风在车内快速循环升温,避免引入车外冷空气消耗热量。此时发动机水温已基本达标,冷却液流经暖风小水箱,鼓风机将热量吹入车内,升温速度会明显加快,此步骤持续5分钟。这一步的原理是热空气密度小,会自然向上流动,因此“吹脚+吹正面”的模式

能让热量从脚部向上扩散,实现全车均匀升温。

第3步调节风量与出风口。升温过程中,风量无需调至最大档,保持中高风量即可。前排乘客可将正面出风口略微向上倾斜,让热空气更好地覆盖上半身;若车辆有后排出风口,后排乘客可将其调至水平方向,直接吹向腿部,此步骤持续3分钟。这时可开启座椅加热和方向盘加热,这些配置采用电加热方式,无需依赖发动机水温,能快速提升接触部位的舒适度,与暖风形成“双重加热”效果。

最后要注意适时切换外循环,保持空气流通。当车内温度达到20至23℃后,每隔15至20分钟需切换一次外循环,每次持续1至2分钟。长时间内循环会导致车内氧气含量下降,二氧化碳浓度升高,容易引发驾驶疲劳。

(焦燃)



建行大同分行

争做拥军银行典范

记者从建行大同分行了解到,该行积极践行社会责任,持续开展特色金融服务,努力提升金融拥军服务水平。

日前,退伍军人老周在建行柜台前急得直搓手。原来是他的证件过期,被系统自动拦截了。了解情况后,客户经理一边联系上级行解锁权限,一边协调柜员办理业务。在通过退役军人事务局数据核验后,工作人员仅用15分钟便完成了身份认证,老周成功认购了军人专属理财产品。

这一幕是建行大同分行积极落实拥军优抚政策的生动写照。长期以来,该行致力于为军人及退役军人提供全方位、多角度的优质金融服务,获得了社会各界的一致好评。

(培煜 辛海霞 王雅楠)

建行振华街支行

高效服务获赞誉 急人所急暖心窝

在城市的繁华街角,建行振华街支行如同一位忠实的伙伴,每天迎着往来的客户,用专业与热情为他们办实事、做好事、解难事。

一个寻常的上午,网点刚开门不久便迎来一位神色匆匆的女士。她眉头紧锁,手里紧紧攥着几张单据,径直走向大堂经理。原来,客户的儿子在外地创业,急需一笔资金周转,客户想通过手机银行转账,可操作了几次都没成功。了解情况后,大堂经理递上热茶,一边轻声安抚,一边耐心指导,还贴心提醒客户仔细核对收款信息,避免出错。在大堂经理的帮助下,客户顺利完成了转账,紧锁的眉头也终于舒展。

这件小事是网点日常工作的缩影,正是这份始终如一的坚守与付出,换来了客户的好评。

(培煜 朱志婷)

建行云冈区支行

以真诚化解疑虑 用服务消除困境

近日,建行云冈区支行迎来一位刚满18岁的年轻客户。他刚一进厅就迫切要求查询名下银行卡的进出账额度。面对柜员关于资金用途的常规询问,客户面露不悦,言语间透着不信任。

柜员迅速调整沟通方式,真诚向客户解释,这份坦诚触动了年轻客户。他沉默片刻后道出实情——父亲刚去世,他需独自承担学业与生活开支,担心银行卡额度不足影响正常使用。了解这一情况后,柜员快速查询并清晰告知银行卡进出账限额,提醒他大额转账需提前准备,同时主动承诺,若后续在资金管理、款项接收等方面遇到问题,建行可全程提供协助。

该行员工认为,金融服务从不只是冰冷的流程操作,更应是兼具同理心与洞察力的温暖守护。

(培煜 谭凯敏)