



旅业视点

春节,是中国最重要的传统节日,是一场隆重而温情的仪式。年货,便是这场仪式中必不可少的载体。

年味儿,从一场场直播开始

本报实习记者 吴可莹

不同金额的购物补贴。热衷直播购物的徐颖,自然不会错过春节前最后一次大型网购活动。这一周来,她每晚准时进入李佳琦直播间,抢购各种年货已成习惯,她的淘宝订单中也充斥着十几件待收货、待评价的新鲜包裹。'选年货和'双十一'购物节不同,我会更多关注有寓意的东西。像坚果、糖果、酒水这些经典年货,一般都做成大礼盒的样式,包装精致好看,也更贴合过年的氛围。'徐颖介绍,根据朋友的不同,我给他们准备的礼物也不同。比如送给夫妻会选择甜蜜寓意的糖果,家里有小孩会买些有趣、益智的礼物,送长辈的则选健康养生类,比如茶叶、营养品等。'徐颖表示,因为疫情的原因,今年她准备就地过年了,所以也购置了一些半成品年夜饭,为除夕的年夜饭做准备。同样参与直播购物的'90后'

菁菁,提起买年货的体验,颇有心得。'从年初开始,我便在抖音、淘宝等平台不停筛选,最后将注意力停留在了头部主播的直播上。他们的优惠力度更大、售后服务更好,同时覆盖食品、衣物等更多品类,性价比更高。'菁菁说,主播们会提前在微博、公众号等自媒体平台公布每场直播的商品介绍,以便消费者在相应时段进入直播间抢购。'相较于漫无目的地逛超市,直播商品清单可以让我们迅速找到心仪产品,直接出手。'今年的直播'年货节'除了淘宝、快手、抖音、小红书也纷纷加入,让直播'年货节'更加热闹,也为用户带来了更多选购体验。1月4日到1月20日,抖音发起'打工人的回乡年货'等多个热点话题,将年俗文化与大众需求相结合,打造了不同类型的直播场景;快手则拿出亿元现金和百亿流量作为活动激励,分为1月'快手年货节'和2月'春节不'

打烊'两个阶段,延长了活动时间,从而吸引更多消费者进入平台。电商平台吸引了众多粉丝,也让各省市的年货销售搭上了便车。山东省老字号企业协会负责人张朝在接受记者采访时表示:'我们今年组织了东阿阿胶、德州扒鸡、鲁味斋等30多家知名老字号企业组团参与,从腊八开始,每天都在抖音、快手、淘宝等平台进行4个多小时的线上专场直播,每场观看人数都保持在10万人以上。其中,德州扒鸡2000份鸡爪鸡胚在淘宝直播的整点抢购中备受青睐,实现了一分钟抢售一空。'此外,今年疫情也令一些家乡特产滞销,经营者利用年货直播平台,顺利卖出商品。'年货节不仅满足了消费者旺盛的购物需求,也是电商扶贫、赋能经济的有效途径。'张朝说。一场场年货直播,带着浓浓的年味儿,正在拉开喜庆祥和、健康有序的新春佳节序幕。

闲话闲游

当春节钟声敲响之际,不回老家的人,不妨换个新角度,去看一眼自己打拼的这座城市,寻找它最原色的美,过一个不一样的春节。

香山日出 外滩散步 原地过出别样精彩的年

本报记者 李寅峰

老家在湖北、生活在杭州的胡拉拉,继去年留守杭州过春节后,今年再次选择了原地过年。不过今年的心情与去年格外不同。'去年行李都收拾好了,疫情突然袭来,是不得已留下来的。过年期间也不敢出门,只能在阳台晒着太阳,看着窗外的远山,天天关注与疫情相关的新闻。那些天,特别担心湖北的亲朋友好,只能在视频中和他们一起祈祷着我们早日战胜病毒,恢复正常生活。'与去年的'不得已'相对的,今年胡拉拉一家三口是'有准备'地留在杭州过年。见证了去年疫情带来的惨烈,所以更珍惜当前的成果。'我们不能给国家添乱。'胡拉拉说。虽然不能回老家过年是遗憾的,但是胡拉拉对这个年,还是充满了热情。'我家就在西溪旁边,春节期间,外地留杭过年的人可以享受门票免费、船票五折的优惠政策,所以我们肯定要去走一走。'有了优惠政策的春节,多了温暖。胡拉拉说,他们一家三口还会去西湖、运河边走走逛逛,那边会有传统的杭州年味儿。对于生活在杭州的外地人来说,熟悉了杭州,还少有机会熟悉杭州的年味儿。今年过年,正好补上了。

全国各地,像胡拉拉一样的人还有很多。这些生活在大城市的外乡人,青壮年居多。平日里,都是在城市里奔走,从事着紧张的工作,过着快节奏的生活。每逢春节,总带着大大小小的行李奔赴回乡。很少有人在工作生活的城市里过一个宁静的春节。

在原地过年的倡议下,许多人主动地选择留下了,并提前规划好自己的别样春节。

'我想趁机会好好认识一下工作生活了8年的北京。'媒体人小玉从大学毕业来到北京工作8年间,每一个春节都是大包小包、火车汽车地辗转回东北老家去过,父母和年迈的奶奶在家里早已为她备好各种家乡美食。今年春节,她决定留守北京,父母支持她,奶奶虽然抹着眼泪说舍不得,也明白,疫情防控比回家更重要。选择留下来的小玉细心地给自己订了几个计划:'初一凌晨约几位好友一起去爬香山,看一年牛年第一天的日出;此后几天,选择北京城几处古老而又相对不为游客熟知的景点,去认识生活已久的这座城市。比如古观象台、白塔寺、文丞相祠等,我要寻访这座城市的历史,深度认识一下北京城,度过一个别有意义的文化年。'在深圳大学任教的香港青年冯骏豪也是难得地不回香港过春节。他说:'我准备在广州和亲友过年,最主要也是'吃吃吃'。我和朋友说,在广东分办四季不是看植物,而是看食物。我要在春节期间用舌尖游遍广州。'

福建籍的屈惠阳,在上海一家外企任策划总监。虽然在上海生活多年,她却坦言自己没有真正去上海最浪漫的外滩散过一次步。'春节不回老家了,我要在牛年钟声敲响的时候去看'外滩牛',去最彻底、轻松地散步,在黄浦江畔的灯火中放松紧张了一年的心情。'惠阳说。原地过年,积极去面对,细心去筹划,无论是香山日出,还是外滩漫步,都会是一个别样精彩的春节。

信息速览

厦门年货线上销售火热 '知识年货'成新宠

曾天泰 本报记者 照宁

2月将至,春节氛围渐浓。厦门作为外来人口密集城市,今年不少人受新冠肺炎疫情影响,选择留厦过年,线上置办年货成了许多市民的选择。1月20日,由商务部牵头开展的'2021全国网上年货节'活动正式开启,为商家和消费者搭建线上购物平台,确保百姓过一个安心、祥和的新春佳节。厦门市也积极组织整合厦门各大电商平台、商圈、企业,开展形式多样的年货线上销售活动。

受疫情影响,今年春运降温,但'年货春运'更加红火。天猫年货节首日数据显示,广东、浙江、江苏、山东、福建是最爱囤年货的前5名省份。

在厦门传统的市集外,不少古早味商家会将年货通过线上销售的方式售往外省。在一个糕点摊位上,老板娘正为客人打包糕点,交给快递员打包发货。'外地游客喜欢线上购买蒜蓉糕、馅饼、芝麻糕等糕点囤年货。'该店老板表示,往年这个时候会有不少游客来八市逛逛,并囤点年货,但今年很多客人选择线上订货。'我今年寄了馅饼、姜母鸭等厦门特产给家人。'一位顾客对记者表示,她是北方人,今年由于疫情原因决定留厦过年,就提前寄年货跟家人分享。

此外,厦门还推出了花样繁多的线上年货活动,'云上厦门跨年购'直播分会场将于近期同步启动,京东年货节、'抖音嗨购节·厦门品牌专场'以及其他新春跨年直播活动也将同步上线;'留厦守护者·感恩暖心餐'公益计划将通过线上筹集2021份暖心便当,提供给春节期间坚守岗位的留厦建设者和一线工作者;在聚划算平台的'全闽乐购·福建日消品专区',朴朴、永辉生活等大型本地生活电商平台上,特价、团购、秒杀等活动接连推出。

值得一提的是,不少人打算趁着过年'充电',置办起了'知识年货'。书店里,许多家长为孩子准备了'寒假阅读礼包',选购了不少课外读物。'今年春节我们回老家,会多出不少时间,所以赶紧带孩子来选购一些他喜欢的课外书。他还想选购几本书送给小伙伴当过年礼物呢!'市民张女士表示,她还给孩子准备了'艺术培训礼包',到寒假培训班多学点知识,好过在家看电视。平时课业忙,正好趁这段时间多培养一些业余爱好。

此外,记者在网商看到,许多少儿逻辑、幼儿英语以及会计、金融、法律、考研的线上课程与题库教材也成为'年货节'的活动产品,在过年期间进行学习提升自己,置办'知识年货'正成为新趋势。

谢蓉:黄山年货胜美景

本报记者 李寅峰



'黄山年货,茶印陪你。多姿多彩,可甜可闲。'翻看黄山姑娘谢蓉的朋友圈,这样的推文伴随着各类年货的图片映入眼帘。

过去一年,疫情带给旅游从业者的影响是巨大的。对于谢蓉来说,运气似乎更是不佳——2019年注册成立新的旅游公司,装修的味道还没有来得及散尽,新冠肺炎疫情就袭来。但令她骄傲的是,自己并没有被困难吓倒,还做到了'绝处逢生'。

2020年一年,凭借茶叶等黄山名优土特产的销售,新成立的公司不仅没有夭折,还实现了盈利。这不,春节快到了,她又开始风风火火在朋友圈里推销自己的年货了。

说起这段艰难的日子,谢蓉感慨颇深。在旅游业界摸爬滚打十几年的她坦言,怎么也想不到,背靠世界自然遗产和文化遗产的黄山,面对古徽州秀美风光和深厚人文底蕴,更加上自己常年的积淀和努力,旅游这口饭,居然说吃不到就吃不到了!

'疫情是突发的,我们没办法预测,更没办法回避。'谢蓉说,幸运的是,在注册这家新旅游公司时,她申请了茶等徽州土特产经营的营业范围。'公司名称为黄山途印旅游发展有限公司,途印,来自英文'tour in'。我同时注册了'茶印'作为徽州礼品和土特产的品牌。'茶'与'途'同音,又是茶的古称。我想说的是,无论是旅途中的黄山,还是茶杯中的黄山,都会给游客留下深刻的印象。即使疫情之下游客无法来黄山旅行,他们也可以在徽州这些土特产中重温黄山的味道。'

或许仅是一念之间的决定,让谢蓉的旅游公司在疫情冲击下'向死而生'。2020年,公司略有盈余,2021年春节未到,年货又开始红红火火售卖起来。'黄山不仅是旅游胜地,我们的太平猴魁、祁门红茶、黄山毛峰都是非常有名的好茶,腊肉、干货等很多美食的制作都是非遗技艺。我也遇到一个好的合作伙伴,她叫方群,同样是一位爱茶的旅人,她的家乡就在祁门红茶的核心产区,而且她对茶格外地钻研和情有独钟。很多产品都是我们亲自去产区,和当地农户直接对接,保证源头,也减少中间流通的成本。'谢蓉自信于自己的年货产品,她也非常自豪,年轻的团队给予传统土特产产品崭新、时尚的附加设计。'比如会把传统的祁门红茶和陈皮、桂花等拼配,再比如我们重视包装设计的精巧、时尚,上市后,受到不同群体消费者的欢迎。'

让谢蓉更欣慰的是,扩大经营范围,本是旅游自救的行为,却带动了黄山土特产的销售,带动了当地农户的致富,而且让几十位导游为主的旅游人都投入其中有所收益。从中看到生机的她,也借此联系了全国各地旅游合作商,把产品推给他们共同销售,获得双赢。

'疫情来了,游客都不来了,导游多是停摆状态。但毕竟大家都得生活,我们要做的,就是让身边的导游、领队都有事干。哪怕收入不如以前,也胜过坐以待毙。'谢蓉说,有一位旅游业界的前辈给了她很好的示范作用,那是一位通晓七国语言的资深导游兼领队。'旅游业务停下来,他却并没有停下来,而是把多年在欧美各国工作时积累的红酒资源盘活,做红酒代理。前一阵子我去参加了他的红酒品鉴会,他依然如原先一样,把自己的事业做得风光无限。'

谢蓉说,作为从业者,她实实在在在感受到疫情带给旅游行业的冲击,但沉下心来思考,这未尝不是一个契机。'近年来,受互联网平台等新业态的冲击,传统旅游业本身就面临转型需求,仅靠以往的发展理念,已经很难生存和发展了。不努力迟早会被淘汰。勤思考、多尝试,是必经之路。不逼自己,永远不知道自己有多大发展空间。'虽然谢蓉形容自己推销年货也是'摸着石头过河',但她笑着说,'未来可期,很有信心。'

购年货 赶集去

本报记者 刘圆圆

赶集,对于生活在大城市的人来说是一件很陌生的事,但是对于许多西南边疆少数民族地区的居民来说,可是最家常也是最热衷的事了。眼下,他们的年货,仍然相当一部分来源于集市。

说起赶集,不由想起3年前的云南之行,在采访尾声,正巧临近过年,当地人都红红火火地准备置办年货。于是,我们一行几个姑娘也随着当地人赶了场集,见识了他们办年货现场——澜沧街。

今年在疫情防控的形势下,不知澜沧街还火热不?于是拨通老朋友、孟连县融媒体中心副主任段建卫的电话,'我下个周末正准备去'赶集(gai)'(本地人习惯称赶集为'赶集')。'电话那头传来地道的本地话,也带出了记忆中澜沧街赶集的热闹景象。

澜沧,是隶属于普洱市的一座小县城,也是目前国内唯一的拉祜族自治县。每逢周日,周边乡镇的村民就会带着一些'好玩意儿'到县城来售卖。而春节前的集市比往常更热闹,东西也更多。

在一条长达一公里多的大街上,摊位一个接一个,有的铺在地下卖,有的装在框里卖,支起棚子的就算大卖家了。

段建卫曾说起赶集,是不必吃早饭的,因为在这里能吃到各种特色小吃。果然一到集市门口,就会被肆意的香气吸引,在各具特色的民族风味摊位上,糯米饭、牛肉干巴、猪肉干巴、凉拌猪皮、凉拌粉丝应有尽有……不同民族的村民,夹杂着各自的方言,虽然有些交流听不太懂,但不影响感受老澜沧最原始、最纯正的味道。

每个周日,这样买卖交流的情景从早晨6点多一直持续到午后。在澜沧街买到家常食材是最平常不过的事了,它的特别之处就在于这里可以买到平时见不到的'山货'。

少数民族的饮食习惯和美食往往都带有原生态的色彩,于是也有'一绿就是菜,一动就是肉'的说法,或是从山上采摘、挖来的野菜、野果,或是自家饲养的猪、牛、鸡、鸭……总之,叫得出名儿和叫不出名儿的山野奇珍,在这条街上应有尽有。真的是只有你想不到的,没有你买不到的。

澜沧街物产丰富,久而久之在周边县城小有名气,于是很多人也跨县来赶集。当然也有像我们这样的外地来购房者,吃吃小吃、买买特产,与赶集的人拉拉家常。

'我这次正要买些'山货'准备过年。'段建卫口中的'山货'正是猪、牛、鸡等,因为不喂饲料,所以味道特别鲜美。'还有一些耙耙、咸菜、土鸡蛋等,这些在市面上的超市也很难见到。'

'如今的集市已经不在你们去的那条民族街了。'段建卫说,2019年4月,澜沧街从县城的民族街搬迁到县城边上的南朗河片区,'那里不影响交通,街道更宽阔,澜沧县提供了2000多个摊位供当地老百姓售卖农产品。而且为了保留原有的味道,新街也没有设置整齐划一的摊位,仍然让老百姓自由发挥。'

'现在网购这么方便了,当地人的年货还在集市上买吗?''那是当然!'段建卫说,他们只有日用品在网上购买。'而那种无奇不有、新鲜热闹的赶集场景才更像过年。'

春食花,夏食菌,秋食根药,冬收年货。澜沧的集市,是居住在这里的人们最真实的生活写照。周而复始,陪伴了几代人的成长。

赶集也成为一种乡愁,浓郁的家乡气息,原始的交易方式,这样的集市风情,留住的是最接地气的生活韵味。

