



小镇数字消费那点事儿

编辑点评：

当IT产品销售商、专家、企业家们正在把大量人力财力投入到让产品更时尚、功能更强大,以及搜索新技术、通信高科技、大数据云计算等高精尖概念时,中国数万个小镇上的数字生活却成为被忽略的角落。面对这样一个成长中的大市场,数字产品的开发与流通如何能有效缩小数字鸿沟,怎样让更多人感受到科技对生活的改变?日前,网上一篇关于小镇数字生活的文章转载率很高,本报特别约请了文章作者撰写了本期专稿,与读者共同来关注小镇人的数字消费。



漫画:高妍

打造“一刻钟”便民消费圈

李子阳

15分钟,步行也就是一两公里的路程。但在此范围内,却蕴藏着不小的消费潜力。围绕居民社区的一刻钟消费圈里,不仅需要社区便利店、菜店、早餐摊点、家政服务、家电维修、洗染、美发等配套商业终端建设,也需要提供宅送、订购、商务、刷卡支付等连带服务,以及代收代缴等延伸服务。近年来,随着城镇化进程加快,一些大城市向郊区拓展,新建小区不断增加,但一些地方却成为城市商业规划的盲点,成了被遗忘的角落。一些开发商不愿意在楼盘规划中为社区商业留出面积,原有的一些社区商业则因危房改造、地产开发等原因关闭。老百姓住的房子越来越漂亮,但一些社区出现生活不便,买菜难,买针头线脑难等问题,日常生活需要的东西却需要大老远坐车、开车出去采购。此外,随着城市生活节奏加快,下班后和双休日对社区服务的需求日益增多,而社区包括社区周边能提供的服务却相对不足。居民服务消费不便成为一种典型的“城市病”。除了城市社区商业的科学规划和合理配置没有随着城市建设及时跟上,还有认识上的原因。一些人认为,只要把住宅楼盖好就行。在寸土寸金的现代都市,租金昂贵、运营成本高,发展社区服务业无利可图。专家指出,扩大消费,服务业蕴藏着巨大空间,也是下一步扩大内需的重要增长点。而生活服务业更是容易被忽视的“金矿”,养老服务、休闲消费等都是未来潜力无限的新领域。

商务部部长陈德铭也多次表示,要扩大居民服务消费,在大中城市打造生活服务业集聚区和15分钟便民消费圈,鼓励发展社区餐饮、沐浴、洗染、家电维修等生活服务业,深入开展早餐示范工程。加快建立健全家政服务体系,培育现代家政服务企业,加快发展社会化养老、家政、医疗保健等服务业。发展生活服务业不仅可以扩大消费,更重要的是关系民生问题。目前,一些地方已经行动起来,加强商业规划,积极进行居民社区商业改造,加快低端业态提升。有的围绕社区打造特色商业街区。有的以网上销售与实体网点相结合的形式,发展社区电子商务网络销售。一些地方政府还出台政策,进行财政支持,以入股、产权回购回租、公建配套等方式,改造和新建一批公益性社区菜市场,或支持大型批发市场和农产品配送企业与社区共建便民菜店,鼓励发展生鲜连锁超市。让“一刻钟便民消费圈”火起来!



我老家在浙江湖州的菱湖镇,那是一个以盛产菱角闻名的小镇。亲朋好友们知道我在报社的工作与互联网有关,便

给我定位为“修电脑和手机的记者”。于是在春节期间被拉到各种亲戚面前表演维修技能,却也乘机了解了小镇的数字生活。

在这里买手机的,没人弄得懂小米和大米的区别,是三星牛还是苹果牛,OPPO是韩国牌子还是步步高的“马甲”。

十部手机和电脑。小镇就简单了,随便搬张桌子,堵在路上,上面放三台华为的机子就完工了。小镇运营商心里很清楚,在这里买手机的,没人弄得懂小米和大米的区别,是三星牛还是苹果牛,OPPO是韩国牌子还是步步高的“马甲”,所以,有没有现场体验不重要。

小镇人觉得,手机只有两种——讲电话用的和跟电脑一样的。

前者待机长,睡前一扔就好,打电话发短信够用,可惜拜年时要群发20人以上就很难。跟电脑一样的手机,是高科技,是一般人弄不懂的。据说2000块钱买这么个小东西,比10年前6000块买的电脑还牛。不过最大的问题是待机时间太短,每天要充电有点累。

一般情况下,2000块买个手机可以接受,苹果手机只有小老板家会给孩子买,老板自己是不肯用的。镇上40岁以上就算老人家(这个划分大城市的人很难接受),很少换手机了,如果儿女实在要给买,就勉强拿来试试吧,不过太复杂了肯定学不会,基本就是打电话发短信。移动、电信、联通三大运营商在小镇上都有店,只做三件事:卖手机,充话费,装宽带。城里面搞手机体验专区要腾出地来装修一番,摆上几

同样充1000块话费,选华为就送一台原价1699元的,附赠菜油一桶,赠送500元话费,选三星就只能原价2999元变成1999元的,那当然选华为。你说要看系统版本、GPU、屏幕亮度?都啥东西啊。华为手机能切水果不,能玩汤姆猫不,可以,那就成了。至于话费,撑死了不能超过50元,除非是年轻人在谈恋爱,天天打电话。流量套餐么,30M够了,为什么?手机就是打电话的,上网就是发微信用的。

手机坏了怎么办?找运营商隔壁修手机的张三,就算把坏手机给了运营商李四,最后还是得到张三那里。宽带大概是4M要1000元的样子,电信、铁通都能办。最热门的是装宽带送手机送话费的套餐,多出来的手机其实用不上,但就算放在家里存着也舒坦。

我查查能火我也很好奇,一问才了解,自从知道扫描商品里的条形码,就可以看到价格后,用的人就多了。别人来送的礼,一查,就知道那家伙把人情看多

手机里的应用软件基本都是手机买来时已经被运营商预装在里面的,或者是儿子从城里回来时顺手装的,以后也不会去更新。

在下载的手机应用软件里最常用的分别是:手机手电筒、微信、网易新闻客户端、我查查和搜狗输入法。手电筒稳居第一名是因为,小镇上灯光不好,楼道里漆黑一团,本来要随身带实体手电筒,现在手机能用了,自然不能浪费。微信也是好的,本来给儿子打电话,还得担心他是不是在忙,现在有啥事说完就只等着回音了,关键是说再多都不花钱。

重,店里的东西一查,城里原来卖得这么便宜,想宰人,没门,赶紧给我按照这个城里价格来一份。这些应用基本都是手机买来时,已经被运营商预装在里面的,或者是儿子从城里回来时顺手装的。以后的日子里,手机里的软件绝对不会去更新,更不会去安装新的,谁让现在有几十万种应用,根本看不懂。

镇上这些人、这些店,全部去打一圈招呼也不超过

要优惠?朋友那里随便拿折扣货。要送货上门?走两步就直接可以拿了,还麻烦人家多不好意思。要在线浏览海量商品?人该是有多懒,连逛街都不肯了!

半小时,还有网购什么事。

楼下卖烟花爆竹的已经是三年的朋友了,对面超市的店长以前是同一个厂的,10家饭馆里9家都是熟到不能再熟的朋友,所有这些人、这些店,全部去打一圈招呼也不超过半小时,还有网购什么事。

而且手机上买东西动不动就要输入个人信息啊银行卡啊,太不安全了,万一被扣费了找谁都不知道。淘宝倒是不错的,不过,卖的衣服这么花哨,镇上好象不合适,还是小镇的裁缝店直接要件指定花纹的羊毛衫更好。

3D电视真的不靠谱。看个电视还要戴

眼镜,多麻烦。像创维、TCL、LG等在小镇

竖起的那些绚丽招牌,只会让大家看不懂。

买电脑,最早为了小孩子学习,孩子毕业后就是拿来炒股的。看电影用不着它,再说,保养电脑很麻烦,动不动就死机,只能把整个主机吭吭哧哧搬到店里去修一下,那个小老板真是神了,重新开了次机就修好了。据说,电脑里病毒很多的,以防万一,还是装三个杀毒软件吧,瑞星、金山、360都用上,这样就安全了,虽然好象电脑变慢了,但没事,总比中毒好。对了,还有平板电脑,小镇人眼中,这和传统电脑最大的区别是,传统电脑放在书桌上,平板电脑放在床头或者马桶边。

3D电视,这个真的不靠谱。看个电视还要戴眼镜,多麻烦。像创维、TCL、LG等在小镇竖起的那些绚烂招牌,只会让大家看不懂。对小镇居民来说,看电视,是一帮人围着聊天的解闷工具而已。

我和好几个人谈起了iWatch,大家都很高兴,一款智能的手表更让小镇居民容易接受。在他们的想象中,这个智能手表的功能应该有:时间、计步器、GPS定位(防止小孩子和老人丢失)、检测身体指标(老人的心跳情况等)、紧急呼叫(自动在身体指标出现异常时联系医院)、低功耗(至少能用一周)、牢固(诺基亚那水平)。不喜欢的是显示屏太小,多手势操作太复杂。

至于数字阅读,小镇居民认为,新闻就该免费,书籍应该收费。当我掏出Kindle电子书,显示出里面的多看书城,父亲难得称赞了一款数字产品。读书要专一,因此单纯的阅读器让他们不喜欢。读书要保护眼睛,因此看着和实体书差不多的电子墨水让他们放心。读书该花钱,因此一个可以花了钱就能看到好书的网络商城让他满意。小镇上,读书的氛围已经很淡了,惟一的新华书店店面被分成两部分,一部分卖教科书,一部分叫诚品书店,卖文具。

我说现在Kindle不如iPad卖得好,我爸的反应是:读书人一直是少数。

建立打击侵权假冒长效机制

本报讯 记者李子阳报道:为维护市场秩序打击侵权假冒,全国打击侵权假冒工作领导小组2012年共部署开展了11项专项整治。各地严厉查处了制售假冒伪劣农村市场商品以及药品、农资、汽车配件,通过进出口、网络商品交易等方式售假的违法行为,并在建立长效机制上取得了积极进展。

一是法律法规体系和工作机制进一步完善。《商标法》修正草案完成,已经提请全国人大常委会审议;出台了审理信息网络传播权民事纠纷案件的司法解释;发布实施了一系列新的标准等。

二是宣传教育广泛深入。各地在办公场所、商业区等人员集中场所张贴条幅、发放宣传册,举办知识产权宣传周、现场咨询等活动,营造了良好社会氛围。

三是诚信建设得到加强。社会信用体系建设向政务诚信、商务诚信、社会诚信和司法公信延伸。各地积极开展行业信用评价和诚信宣传教育,建立违规失信行为数据库,发布违规失信企业及其法定代表人、相关责任人的“黑名单”,推动建立失信惩戒机制。

本版编辑 徐涵 童娜



“无人售菜”:权宜之计还是独辟蹊径

本报记者 潘笑天

在上海的标准化菜场中,“无人售菜”的尝试颇受关注。“无人售菜”是权宜之计还是独辟蹊径?日前,记者进行了探访。

不靠喷水撑门面 价格便宜一两成

“这草头便宜!别的摊位一斤12块钱,这里只要7块3毛。”一大早,江阿姨赶来上海市普陀区长风集贸市场,在强丰果蔬种植专业合作社的直销点买了满满一袋子菜。“新鲜!不靠喷水撑门面,干干净净能存放5天呢!”她边向记者传授“门道”,边往投币箱里投下16元。

强丰直销点是沪上“无人售菜”的试点摊位之一。目前,已先后在普陀区的蓝田、华池、长风、申泉和高陵菜场铺点,蔬菜自选、投币自助。摊位上,包装好的无公害蔬菜按1元至4元的总价分类,价格便宜一到两成,节日期间,部分菜更是便宜近一半。

“大家投币挺自觉,不少来买菜的‘马大嫂’还当起义务宣传员,相互提醒投币。”张老伯说,卖菜的讲信用,买菜的也该讲诚信。

一旁,穿着入时的小伙儿刘风戴着手机耳机正联系进货。“之前在这儿卖散装菜,操心的事儿多,改‘无人售

菜’后省心了,我负责几个点的补货和维护,事儿少,销路不愁。”

凌晨四点送鲜菜 一月试行收回本

摊位上的菜来自合作社的蔬菜基地。基地位于金山区,挨着杭州湾,走高速到市区要1个多小时。为了赶上早市,送菜员胡慧凯的送菜时间从下午改到了凌晨。除了农历正月初一歇了一天,他几乎每天凌晨4点就开工,6点左右到市区给5个“无人售菜”点送货。

“草头卖的怎么样?”“很好,多进几筐。豆苗也卖光了。”卸货的同时,胡慧凯记下销售情况,并收走放了两天的菜。

“明天得来收投币箱了啊,钱都塞满了。”高陵菜场的金师傅拿根小棍儿朝投币口里捅了几下。

“这两天财务休息,改天就来收。”胡慧凯说,在5个菜场中,高陵菜场生意最旺,一天收入1500元左右。5个菜场加起来一天进账4000多元,与投放量的标价总金额差不多,“无人售菜”试行一个多月来没亏本。

无奈之举闯出路 柳暗花明又一村

郊区专业合作社直供蔬菜,市区菜摊设点自助售菜,卖

相好、品质优、价格实的蔬菜从田头到了桌头。可最初这实属无奈之举。

“半年前,没销路,菜烂在田里只能干瞪眼。两年亏了200多万元。”强丰企业董事长、总经理吴连强告诉记者,3年前他承包下400多亩地搞蔬菜种植,遭遇“卖菜难”。去年下半年,金山区农委和普陀区商委联手组织农贸对接,帮助农户开设直销点,报名的只有2家,如今吴连强成了“独苗”。

为啥?还是因为难。吴连强算了笔账:一个菜场的摊位月租约千元。每个摊位两个人卖菜,每人2000元。“工资不算低,可依旧难招人。实在没办法,蓝田、华池的摊位索性‘无人售菜’。”

没想到权宜之计收到意外效果。物美价廉的鲜菜引得外区的居民也一早赶去“等菜”,有时菜刚到就被抢购一空。吴连强决定1月底起,所有直销点都改“无人售菜”,“成本低了,定价也可以低些,有了销路,蔬菜基地就亏不了,无非是少赚点。”

柳暗花明又一村。而这实实在在。蔬菜基地只是吴连强生态农庄链条上的一环:果树下养鸡,烂菜可以喂猪,动物粪便经沼气处理变为燃气,沼渣又成了蔬菜的肥料,蔬菜不仅直供市区,还能满足农家乐的伙食。

年内新设十家点 破解瓶颈待有时

36岁的吴连强十几年前从江西来上海打拼,创办了多家企业,如今他把大部分利润都投在了农业上。

他计划今年新设10个“无人售菜”点。目前供应已跟不上销售,他正盘算用自动化包装设备提高产能。夏天之前,他还需要添一台冷链大货车,减少往返次数。“一辆货车一天一个来回,一个月油费要六七千元。进城时走‘鲜活农产品’绿色通道免收路费,但回程每趟得交45元。”吴连强坦言,选购“菜篮子”工程的送货车的确实方便通行,但指定的车型不如自选的好,价格还贵。

摊开今年的计划表,吴连强还有几件要紧事:增加蔬菜品种,不能太单调;开拓网购系统,继续扩规模。“面铺开了才能控成本,但也将面临供应链管理、人员培训等新问题。”

采访感言

“无人售菜”既反映正能量新风尚,也折射“卖菜难”老问题。事儿要做成,得过几道关。

首先是诚信关,市民自觉守信,合作社才有薄利多销的底气,才能良性循环。顺着链条追溯,其实是成本关,大城市人工、场租成本高,催生了“无人售菜”。再往前,则是产销对接的流通关,“无人售菜”或是蔬菜直供疏导了“小流通”,有效但也有局限性,更受大格局牵制。要解决根本问题,还需将顺“大流通”,顺畅信息反馈渠道,完善收购定价机制,发挥农业组织功能,建立现代农业商贸体系。

“无人售菜”只是权宜之计还是能独辟蹊径?取决于这连环关能否破解。这需要创新突破,考验多方智慧。