

·市场扫描·

# 当商圈增添了“智慧”

■ 本报记者 彭园园

可以无线充电的座椅、首块裸眼3D大屏、随时查找停车位……近日，在商务部公示的12个首批全国示范智慧商圈、16个全国示范智慧商店名单中，合肥淮河路商圈入选全国示范智慧商圈、淮河路步行街上的鼓楼商厦入选全国示范智慧商店。

## “逛街体验”越来越好

想去淮河路步行街参观李鸿章故居？想要第一时间找到街头的特色小吃？打开支付宝小程序“线上淮河路”，街区景点、线路推荐等一目了然；找停车位、找洗手间、租充电宝……逛街时，偶尔会碰到这些“小麻烦”。在“线上淮河路”主界面的“公共服务”一栏里，停车场、公共租赁、母婴室、洗手间等场所地点标注清晰，使用地图导航，即可找到。

把商圈“搬”到线上，让消费者有更好的购物体验，是淮河路步行街智慧化改造中的重要一环。“这款小程序利用了数字商业技术，不仅方便了消费者，也对商户形成了监督，消费者可以小程序扫码了解商户、景点的信用状况，进行消费信息评价。”庐阳区商务局对外贸易及电子商务科科长陈健中表示，小程序后台还实现了对淮河路步行街上的消费人数、消费数据、消费人群等实时统计，自动生成消费者“画像”，从而引导企业商户进行精准营销。

同样利用智慧商业平台的还有刚刚入选全国示范智慧商店的鼓楼商厦。鼓楼商厦有关负责人于传奇告诉记者，通过智慧商业平台，鼓楼商厦实现了销售系统、会员系统和线上商城的数据打通，以“百大悦购”小程序为抓手，通过线上单品秒杀等方式，配合直播带货拓展线上渠道，今年实现线上销售5000万元，同比增长98.2%。

逛淮河路步行街，3D裸眼大屏“庐阳之窗”是绝对不能错过的“打卡点”。据了解，这块大屏面积接近500平方米，由540块单体屏幕组合而成，屏幕呈L型，转角平滑，可呈现无缝衔接的空间裸眼3D感。如今，“庐阳之窗”已经成了街区汇聚人气的招牌，去年跨年夜，超45万合肥市民自发聚集到街区“庐阳之窗”周边跨年狂欢。

通过引进智慧化硬件，提升街区科技感。陈健中告诉记者，除了3D裸眼大屏，街区还引进了智慧灯杆、智慧公厕、无人售货机等。智慧灯杆能提供智能照明、信息发布、天气预报、空气监测等功能；智慧公厕可以通过物联网智能管理系统实现公厕智能管理，根据人流量、厕位使用频率，自行调整智能保洁次数，实时查询厕位情况。

## 街区管理更加精准

智慧化改造不仅在看得见的“面子”上，其作用更在“里子”。

目前淮河路商圈累计安装350个摄像头、2套消防监测设备和5处智慧灯杆，对商圈进行24小时监控、分析并智能化反馈动态，帮助执法部门处理各类出店经营、游商、人群聚集和消防应急事件800余次。

“这些监控设备可以对消防、人群聚集、违规占道等数据进行实时采集和分析，实现风险预警。”陈健中说，探索“政府+公司”的治理模式，街区还组建了老城保护更新管理服务中心，开展街区市容、消防安全等智慧化管理工作，建立街区管理数字化派单体系，大幅度提升街区处理各类突发事件以及日常监管效率。

据了解，2019年，合肥市庐阳区与阿里云战略合作启动淮河路步行街“智慧商圈”项目。

淮河路智慧街区围绕“1+2+N”整体思路建设，即“一屏、两端、N应用”。“一屏”为智慧街区指挥系统可视化大屏，由街区概况、经营分析、事件统计、客流分析等综合模块组成。“两端”是“政府端综合管理平台”和“居民端智慧服务平台”。政府端综合管理平台具备商圈分析和街区管理功能，居民端智慧服务平台通过“线上淮河路”支付宝小程序具体实现。目前，已初步实现“街区有导览、消费有分析、交通有诱导、管理有水平、安防有保障”5大功能。

“通过对街区销售数据和实

时客流的分析，为区政府精准开展促消费活动和科学防疫工作提供了研判依据。”陈健中说，集聚街区商户开展各类促消费活动，2020年以来，组织“嗨购庐阳·暖心消费节”“留在庐阳过大年”“皖美消费 乐享江淮”等80余场活动，累计发放消费券3500万元，带动街区销售超75亿元。

于传奇表示，数据管理体系作为智慧商业运营平台的重要环节，为商业平台运营的效果分析和总结提供了完整的数据支持和验证。鼓楼商厦通过AI视觉技术、视频监控设备、出入口智能感知设备等，实时进行数据分析，更好地掌握顾客进店信息和购物倾向，并随之进行商场管理策略的调整。

## 从智慧场景走向智慧商圈

利用AR技术，解决逛商场找不到门店的问题；收银区添置自助收银机，增加消费者结账的渠道……如今，在技术加持之下，这些智慧场景不胜枚举，给人们的消费生活带来便捷，也在培育着新的消费业态。

打造智慧商圈，正是运用现代信息技术，建立面向消费者、商业企业、运营机构和政府部门的智慧应用服务体系，促进商贸流通发展。此次淮河路商圈入选全国示范智慧商圈，它的智慧化改造可以说是为我省各地商业发展提供了参考样本。

智慧商圈是城市商业体系的重要内容，也是促进流通创新、培育新兴消费的载体。商务部印发的《智慧商圈建设指南（试行）》明确，智慧商圈原则上由商圈运营机构或所在地区相

关政府部门建设管理，商圈内的各类主体共同参与，围绕消费者、商业企业、运营机构和政府部门的需求，按照“一个平台、多口接入、服务四方”的建设思路，构建智慧商圈整体架构。

“一个平台”即智慧商圈大数据平台，是打通智慧商圈底层数据和上层应用的核心中枢、支撑商圈智慧化运营和管理的开放式平台，包含一个数据中心和智能设施、数据共享、安全保障三大体系。“多口接入”即建立规范通用的开放式数据接口，与商业企业、城市管理、公共便民服务等信息平台，以及位置服务、信息服务等专项应用服务商对接，支持手机App、小程序、公众号、PC端/移动端网站等多个渠道访问。“服务四方”即建立面向消费者、商业企业、运营机构和

政府部门的四大类智慧应用服务体系，深化数据应用，实现精准数据采集和分析，提供高效便捷服务，打造“看得见、连得上、找得到、用得着、管得住”的智慧商圈场景。

陈健中表示，庐阳区商业街区下一步的智慧建设，将重点加强数据安全，推动商圈数据共享，推动建立完善的数据安全管理制度，探索推进官方平台与企业会员体系、营销体系的数据共享；同时，鼓励企业自主打造智慧消费场景，探索在街区范围内引进无人值守门店，增强对消费者和游客的吸引力；加大促销活动力度，通过“政府补贴+企业让利”模式鼓励企业积极参与平台营销，打造月月有主题、周周有亮点的系列主题活动。



更多内容 扫码阅读

·市场调查·

# 智利车厘子来了

■ 本报记者 何珂

近日，伴随“樱桃季”的开启，近1500吨的智利车厘子陆续通过合肥新桥机场入境。

“这些车厘子经现场查验通关后，将运输至各大水果市场，供消费者选购。”在合肥新桥机场海关报关大厅，监管科关员朱平一边为提前申报的进境樱桃货主办理报关手续一边说，“元旦临近，市场对车厘子需求旺盛，而冬季对果温处理、运输时效性要求高，必须尽快通关。”

合肥新桥机场海关相关负责人表示，机场海关为车厘子量身定制了查验预案，提前开展培训演练；采取“提前申报+两段准入”的海关监管方式，提前与企业对接，开辟进口水果“绿色通道”；车厘子到港后，通过两段准入提离口岸，专场查验，合格后即查即放，当场出证，实现进口水果快速验放，保障车厘子抢鲜上市。

近年来，合肥空港进境水果指定口岸发展迅速，已经成为安徽地区最大的空运水果通关口岸，合肥新桥机场海关全力保障进口新鲜水果通关质效。自运行以来，合肥空港进境水果指定口岸共进口水果2143吨，贸易额超1.2亿元。

作为水果中的畅销品，车厘子备受消费者关注。今年年初，车厘子大幅降价，让不少人感到离“车厘子自由”不远了。近期，又到了车厘子上市的季节，记者走访发现，目前水果

店的车厘子每斤价格均在79元到169元不等。

“目前，店内车厘子一斤卖100多元，一般都是以150g包装一盒，价格39.9元。”12月8日，记者在合肥市经开区一家连锁水果店内看到，包装好的车厘子被摆放在醒目位置，“虽然目前价格比较高，但也有一些人愿意尝鲜。”

正在店内挑选水果的王阿姨就选购了一盒。“现在买一点就是尝尝鲜，按往年情况来看，等天气再冷一些、过年过节了，价格就会降了，去年我记得买过最低的价格在每斤30元左右。”王阿姨说。

实际上，车厘子是夏季水果，在中国一般五六月成熟，在南半球多在11月左右上市。每年秋冬，来自南半球的智利车厘子来到中国，临近元旦、春节，成了不少人的待客首选。记者了解到，智利种植的车厘子一般从10月份开始采摘上市，到第二年1月份结束。据智利樱桃协会发布的预测显示，2022/2023产季智利将向全球运送共计约44.68万吨车厘子，总出货量较去年增加25%左右。

由于明年春节较早，因此今年车厘子将遭遇“最短的春节销售期”，留给经销商的年前黄金销售期也会比较短。多位经销商表示，海运车厘子预计在12月初到12月中旬进场，价格将随着上市量增大而逐步走低，有望实现“车厘子自由”。

·消费提醒·

# 代驾出状况，该由谁担责

■ 本报记者 彭园园

近年来，“开车不喝酒，喝酒不开车”的观念渐入人心，酒后选择代驾服务，成为众多车主的首选。代驾行业随之兴起的同时，由于代驾公司和代驾司机准入门槛低、监管主体不明确等原因，导致市场鱼龙混杂。

今年以来，六安市消保委接到了多起关于代驾收费、服务不规范、差价高、车辆受损或造成违章不承担责任等问题的纠纷投诉。

今年5月，消费者朱先生拨打舒城县某代驾公司电话找了一名代驾司机，结果代驾司机驾驶车辆撞到障碍物造成前保险杠受损，当时通过代驾公司投保的保险公司进行了定损并将车辆送修，朱先生垫付650元维修费。事后，朱先生按要求把维修相关材料交给代驾公司，但是代驾公司与代驾司机互相推诿，一直不予赔付。直到舒城县消保委介入调解，代驾公司才将维修费支付给朱先生。

10月21日深夜，消费者常先生在路边找了一名等待接单的代驾司机将自己送回家，总行程9公里多。到达后，代驾司机报价141元，常先生顿时觉得自己遇到了漫天要价的“黑代驾”。常先生与代驾司机据理力争，最终支付80元。

当前代驾服务大致分为五种形式：一是代驾公司通过自有平台等形式指派司机代驾；二是酒店自身提供的代驾服务为在本酒店消费顾客提供免费代驾；三是亲戚朋友间的无偿代驾；四是代驾服务平台和代驾司机合作，平台作为代驾者和车主“中间人”，提供代驾居间服务信息；五是雇佣私人代驾服务。

代驾收费执行市场调节价，一些没有公司、没有平台、没有保险、没有收费标准的私人代驾的不规范行为时常损害消费者合法权益，甚至出现“黑代驾”接单途中盗窃等情况发生。

代驾服务如何让人更放心？六安市消保委提醒有代驾需求的消费者：

选择正规代驾公司。消费者在挑选代驾服务时，要选择正规代驾公司，通过代驾公司的平台呼叫代驾服务，在代驾公司平台下单后，代驾公司作为代驾服务合同一方主体，消费者和代驾公司形成了合同关系，根据《民法典》《消费者权益保护法》的规定，如果消费者没有过错，此时产生的代驾消费纠纷、事故导致的人身、财产损失等应由代驾公司作为责任承担的主体。

仔细分辨代驾身份。选择餐厅、饭店、酒吧或者KTV门口蹲守等单人的代驾一定要谨慎，尽量避免接受私人代驾，私下交易可能会带来一定的风险，这类代驾服务不通过平台接单，一旦出现问题可能无从找到有能力承担责任的主体。要注意查看司机工作证、驾驶证、手机号、收费标准、所属平台等信息，确认是正规代驾公司的司机方可下单，并了解收费标准、代驾公司等信息，避免遭遇“黑代驾”。

保留凭证方便维权。到达目的地后要留意车辆状况，若出现因代驾司机造成的车辆故障、违章等问题时，及时保留证据与代驾公司或平台沟通处理。要保存好消费凭证、订单截图、行车记录仪录像视频等材料，一旦出现消费纠纷，可以第一时间与代驾公司或平台协商解决，协商不成也可拨打相关部门投诉举报电话依法理性维权。

·市场漫话·

# “围炉煮茶”的走红密码

■ 韩小乔

陶罐、炉火或者铁网烤盘，中间摆上一壶茶，茶壶外圈摆上栗子、柿子、杂粮，三五好友围坐烤炉前……这个冬天，“围炉煮茶”火了。

“围炉煮茶”魅力何在？大雪已至、气温骤降，古人素有“敲冰煮茗”之雅习，今人以“煮茶+烤物”的方式，把冬日的仪式感和氛围感拉满。慢入炉、温火煮、倒盏中，不少年轻人在快节奏中寻找“慢生活”，在氤氲的茶香中卸下负担、释放压力。炭火煮茶的不仅是茶茗和小食，还有人之间的情思，你来我往、拍照打卡，联结关

系、抚慰人心。随着“中国传统制茶技艺及其相关习俗”被列入联合国教科文组织人类非物质文化遗产代表作名录，茶文化影响力持续增强，给“围炉煮茶”再添一把火。

情绪共鸣，买卖双赢。“围炉煮茶”出圈背后，“情绪价值”成为消费的新驱动力。如今，越来越多的消费者愿意为情绪买单，用更多的钱购买商品附加的体验感、仪式感，并从中获得满足和快乐。从“热红酒”的西式浪漫到“围炉煮茶”的东方风雅，情绪消费正在逐渐成为热门生意。如何聚焦年轻人群消费新需求，提供情绪价值与沉浸式体验，事关商家未来转型发展之路。

拓展消费新场景。要改变传统茶是老一辈饮料的陈旧观念，就要营造有别于传统的茶饮消费场景。古色古香的桌椅、屏风、字画，富有禅意的精致器皿，配上汉服租赁、“围炉煮茶DIY礼盒”等商品，“围炉煮茶”乘着“新中式”东风，既唤醒了大众骨子里的文化基因，又为茶文化注入新鲜感，满足了年轻人向往古典、追求新奇的心理需求。一些商家抓住“情绪密码”，开启了“露营+围炉煮茶”等跨界尝试，营造沉浸式的体验氛围，一定程度上扩大了茶的消费圈层。

利用传播新渠道。饮一杯温热、享一刻自在，“围炉煮茶”的情绪和氛

围，特别适合通过短视频进行传播分享。在某短视频平台上，“围炉煮茶”的话题播放量已超过19亿次。在某社交平台上，“围炉煮茶”已有几万条内容，一些博主不仅分享了相关装备、食材与操作指南，还着重介绍了拍照构图技巧与“高级古风文案”。结合市场动态、热点风向，改变生硬的营销方式，积极利用传播新渠道，实现话题破圈、营收增长。

在浓烈“烟火气”中寻求求变，正是撬动消费的支点。“围炉煮茶”能否长红，仍面临着不小的挑战。一些商家夏天卖咖啡、冬天卖暖茶，通过多元化、差异化经营，保持竞争力和新鲜感。一些茶企趁着“围炉煮茶”的热潮，开发推销自家产品，延长产业链，达成热度销量的双增长。紧跟市场新趋势，不断挖掘消费潜力，满足消费者个性化、多元化需求，商家才有可能在激烈的市场竞争中立于不败之地。



# 草莓“抢鲜”上市

初冬时节，利辛县城北镇种植的400多亩大棚草莓“抢先”上市，青年志愿者在温室大棚内帮助农民采摘草莓。据了解，每亩大棚草莓可为农民带来4万多元的经济收入。

本报通讯员 刘勤利 摄