

春暖花开,首店频来

无锡3个月已引进各级首店50多家

本报讯(晚报记者 陈婧怡/文、摄)“小蓝瓶”咖啡到无锡首日,恒隆商场门口顾客冒雨排队打卡;叮咚买菜在江溪街道开出江苏首店,居民起早尝鲜“抢菜”……临近“五一”,为聚人气、引客流,各大商圈再度加码,新一波首店即将集中密集开张,“首店经济”持续发力。据不完全统计,今年一季度,全市已经引进各级首店50余家。

刚刚过去的周末,锡城商场人潮奔涌。逛吃消费欢乐购,顾客在目不暇接的商铺中穿行浏览时,又有一批新店正在酝酿,其中不乏首次与大家见面的“新面孔”。在运河汇,应时甜汤品牌甘也的无锡首店已经竖起围挡装修;在锡山八佰伴,裕莲茶楼、都可手作、锅当当3家首店正在施工;在苏宁广场,4家即将开业的新店中,有2家是无锡首店……挖掘消费潜力,首店无疑是商家吸引顾客的“流量密码”。

首店在锡城的蓬勃发展,得益于雄厚的经济基础和旺盛的消费力,让投资者看好无锡。来自吉林延边的朴丽月前不久在市中心核心商圈开设毛血旺品牌磁盛天,无锡是她江苏开业运营的第一站。“在开店之前我也考察了周边城市,发现无锡的人均消费能力强,商场人流量大,而且大家也愿意尝试新品牌,开张一段时间以来



成交额日渐攀升。”朴丽月介绍,由于菜品偏辣,自己正在收集顾客的用餐体验,根据反馈进行本地化调整,为即将到来的“五一”黄金周消费周“备战”。

“‘人无我有,人有我优’是商场竞争的关键,首店不可或缺。”无锡苏宁广场招商运营负责人徐伟俊认为,当下竞争激烈,商业综合体需要随时变化,不断有新的消费内容提供给消费者。“无锡的中山路商圈综合体密集,城市副中心购物中心也在陆续建设开业,商场越来越多,但顾客群体是有限的,必须尽量避免同质化,有自己的独特优势才能吸引消费者。”他介绍,年轻客群是商场消费的主力军,他们热衷尝鲜、

对新事物接纳程度高,需要有时来时的体验,在同样的经营业态模式下,商场招商会对首店的侧重性更强,从2020年到今年一季度,苏宁广场共引入28家首店。

“商业主体的质量和数量决定着消费载体的活力指数,首店是活跃消费市场的重要创新手段。”无锡市商务局相关人士介绍,当下无锡正全力打造“美食之都、购物天堂”,加快培育创建国际消费中心城市,首店可以提升城市商业品牌丰富度、载体特色性,为消费者提供更多样的消费场景。特别是从市到区都出台了相关鼓励首店经济发展的扶持政策,也为“首店”在锡频频开提供了强有力的支撑。

家门口有了养老顾问
12类服务专业精准

本报讯 昨日,在叙康里社区居家养老服务站内的江溪街道养老顾问点,养老顾问陈又嘉热心地为老人们提供艾灸服务。定期前来的新吴区中医医院的医生正在康复室里为社区老人进行中医理疗。这里除了提供养生服务,养老顾问还能社区居民提供养老政策咨询,养老活动、法律援助和反诈知识宣传等服务。近日,根据“锡医医养”社区居家“332”服务行动部署,新吴区作为先行先试地区,在全市率先印发《新吴区养老顾问建设工作实施方案》,制定12大类的养老顾问服务项目指导清单。

据了解,根据不同类型老年人的特点和养老服务指导清单内容,新吴区分类设置了适合推介的养老服务项目内容;创新优化顾问服务形式,探索“组团式”养老顾问服务模式,坚持个人服务与团队服务相结合,依托各专项领域相关人员组建了“顾问小组”。老人们能享受哪些养老补贴政策,如果想去养老机构该找哪一种,有助餐需求该找谁,有没有适合老人们的活动场所……这些问题,家门口的养老顾问都能回答,提供专业、精准的服务帮老人解决问题。到年底前,养老顾问点将覆盖全区街道、社区、机构。(晓城)



4月22日是世界地球日,梨庄社区的网格员走进蔚蓝官邸幼儿园,开展以“节水”为主题的环保教育活动。图为孩子们在制作简易污水过滤器。(张轶伦 摄)

壹
XIAN CHUAN ZHEN
线传真盛峰社区:
桃园课堂传播桃香文韵

近日,作为惠山区钱桥街道盛峰社区与无锡城市职业技术学院共建的主要内容之一,“桃香文韵,绽放原野”桃园课堂主题活动带着大家走进桃花盛开的桃园。制桃扇、插桃花、品茗桃花茶、话新程。活动旨在让更多人发现和挖掘水蜜桃的用途和艺术价值,为桃农业文化特色产业的发展贡献力量。

近年来,盛峰社区充分挖掘

和运用社区资源,依托桃园阵地积极探索“桃香四溢”党建品牌创建,积极推进党建与社区农文旅产业融合,因地制宜发展桃文化特色产业,依托新时代文明实践站,成立“桃小二”志愿服务队,以“桃小二乡村环游记”的形式,为桃农提供送水、农技授课、农资发放等惠农便农措施,助力桃农增产增收。(邵佩虹)

无锡市总工会表彰了他们!

近日,无锡市劳动竞赛委员会办公室、无锡市总工会发布的《关于表扬2023年度全市劳动和技能竞赛先进集体和个人的通报》锡工联发[2024]4号,无锡福彩32020782销售点朱景荣获“无锡市五一劳动奖章”;32025622销售点汤娇和32020828销售点钱良琴荣获“无锡市五一创新能手”。

十六年练就过硬本领

福彩销售员朱景,于2007年参加福彩销售工作,在这平凡的福彩销售岗位上,已默默工作了16个年头。从当初的初出茅庐到现在的技艺娴熟,也从一开始的青涩少年努力工作到了现在的中年大叔。凭着对福彩事业的热爱,他每日兢兢业业。彩站环境的整洁,不

行业新手迅速成为佼佼者

断熟练的福彩技能,都为彩民朋友提供了更多更好的服务。上届技能比拼,他便以省预赛第10名的成绩进入决赛,当时比赛虽未获奖,但已初露头角,他更要求自己精进技能,在第二届“江苏福彩销售员技能比武大赛”决赛中荣获二等奖。

福彩销售员汤娇,从事福彩销售工作两年,正如她的名字一样,用两年的时间迅速成长为行业里的佼佼者。她进入福彩行业之前,是一名“宝妈”,而这份工作让她既能减轻家中经济负担又能兼顾到家庭。

既是行业能手,也是公益践行者

1995年出生的她,年纪轻、反应快,在接触彩票销售工作之后,迅速上手,既能很快熟悉福彩各玩法规则,又能快速准确打票。对于自2005年投身彩票事业的19年以来,恪尽职守,主动作为,自觉担负起一名公益彩票从业者的责任,不断钻研彩票相关知识、技巧,开拓从业思路,热情诚信地服务好每一位彩民,是一名优秀的福利彩票销售员。作为一名公益事业的从业者,能够以身作则,主动担负起自身的社会责

任。在工作之余参加志愿服务队,在力所能及范围内为社会公益贡献自身力量。主动将店内打造成体力劳动者休憩点,为环卫工人、外卖员等提供临时休憩、饮水等服务,力争彰显福利彩票的人民性、公益性。在第二届“江苏福彩销售员技能比武大赛”决赛中荣获优秀奖。