

“买不到柜台”想着老年人

老物件儿价格不贵,却带来十足幸福感

带有一定“老年特色”的物件儿,老人好买到吗?在北京信建里小区超市,有一个“买不到柜台”,专门准备各类日用杂物、适老物品。在这家小超市里,老物件儿价格不贵,却带来十足幸福感。

物业当代购 “买不到柜台”能解忧

信建里小区6号楼旁,有一座养老服务驿站。推门入内,迎面就是一组玻璃柜台。细密的“篮子”、暖瓶塞……方寸之地,摆的东西可不少。柜台上立着一个小牌,写着“买不到柜台”。

“都是老人平时买不到、不好买的东西,我们帮着给寻摸来的。”养老驿站负责人孙学铭告诉记者,首华物业接管信建里小区后,整合利用小区内物业闲置资源,改造升级的“物业+养老”服务项目。去年尝试着推出“十元理发”,特别受欢迎。社区和物业萌发想法,要继续替老人做些代买代办等延伸服务,这便是“买不到柜台”的诞生缘由。

信建里小区824户居民,老年人近600人。老人想买点儿什么,通常就是去附近超市、商场,不那么好找的东西互相问问,不知道也就算了。“买不到柜台”牌子一摆,马上就有老人找来,怀着试试看的心情描述想要的物件儿。

“有老太太说,想要篦头发的,齿儿要特别密。有的想要大号的针和棉线,现在市场上的针都小,老人用不了。还有的要暖瓶塞、门鼻儿、松紧带……”孙学铭介绍,老人要的东西五花八门,物业通过各种渠道尽力搜罗,买多了就留下来,渐渐形成了一个小柜台。为方便老人,还引入二八酱、五常大米等产品,记者探访时,正有居民过来购买核桃。

若说采买难度最高的,孙学铭印象中是鞋的“乌眼”,也叫气眼,是一种金属圆片,用于在棉鞋布鞋上固定鞋带。老年人过日子仔细,说修补一下鞋还能穿。不过这样的小东西,网上都搜不到。大家发动同学、朋友,从温州那边买来一包。交到老人手里时,老人很是意外。“还真找着啦!”

小物百宝箱 守候老人往昔情怀

“我这线坏了,找来找去没有合适的,都插不上。”

“这根线应该行,10块钱,您回家试试,用不了拿来退。”

在新街口市民服务中心二层角落,51岁的余先珍,正热情接待着一位花白头发的大妈。大妈想配根电锅的线,余先珍瞥了一眼旧线,马上翻找出合适型号交到她手上。

余先珍身后,不到三十平方米的店铺堆叠满当,足有几百样货品。原本,余先珍就做了20多年杂货生意。五年多前,服务中心开业,她的店铺搬进来,挂上“小物超市”的招牌。遇到顾客需要而自己没的东西,上货时她会帮忙寻找买回。由于顾客多是念旧老人,日积月累,市面上愈发少见的物件儿,在她的店铺都保有一席之地。

细细看去,这间小店犹如“百宝箱”。台面上,一摞丝瓜瓤最是抢眼,“老人特别喜欢,别处没地方买。”余先珍说,这是她从老家做了带过来的,颜色没那么白,胜在纯天然。旁边一大盒老式擦脸油,带着朴实的岁月痕迹。紧挨着的“小皮套”,估计就很少有人认识了。“冬天手指容易裂,抹上油,套上塑胶套恢复得快,还不影响干活儿。上回有位老人看到连声称好,一口气买了8

包。”

后面的货架,主打一个实惠灵活。暖壶瓶塞、胶皮、瓶胆可以分开买。打气筒的气管坏了,单买一个换上就行。“你知道这是什么吗?”余先珍拿起一个塑料圆盘,上下可以拧开。见记者摇头,她笑着揭秘,“估计你们都没见过,穿坏的衣服老人舍不得扔,裁成布条,一端放进来拧上螺丝,就能自制墩布。”

这些物件,超市商场没有,老人不会网购。就算会,有的太便宜,算上运费不值当,而且质量不能保证。

当然,很多小物即便不买,其实也不怎么影响生活。但余先珍发现,当老人找到某样惦记的物品时,喜悦神情会溢于言表。她印象深刻的是一位老人特意从门头沟过来,就为了买老式高压锅上的易熔片。那是一种指甲大小的灰色圆片,只要几毛钱。

“在我这里找到了,他可真高兴!他说高压锅就值几十块钱,但用得久了,有感情。能帮到别人,我也很高兴。”在余先珍看来,小店犹如一个中转站,边做生意,边守护着老人们的情怀。“我能做的就是尽量把东西备齐全,不过还是辐射范围有限,大部分顾客住在周边,离得远就不一定知道了。”



“买不到柜台”的部分陈设。



余先珍展示“墩布头”。



加热勺把就能自由弯曲的勺子。

老年用品店 理念知晓度待提升

除了杂物百货,记者注意到,在信建里小区的养老驿站还陈列了不少适老用品。如不同粗细规格的扶手、防滑垫、折叠凳、拐杖、各式品牌护理垫等,方便老人选购,物业还可上门安装维护。

孙学铭指指“买不到柜台”,里面有几盒橡皮泥、折叠纸条、硕大的跳棋。这些是老人想要玩儿,请他帮忙买回来的。“专门的老年用品店不太好找,要是太个性化的,我就得四处打听了。”

记者搜索“老年用品”,发现玉泉北里一区9号楼,有一家“北京市老年用品展示中心”。中心于2016年12月开业,是全国首家专营老年用品的超市。

然而到了现场,绿地白字的牌匾醒目,玻璃门却已上锁,内里一片空荡。“早都关门啦!”坐在楼外石墩休息的郭姐见记者张望,主动告知。郭姐说,自己曾在展示中心做了两年多保洁,疫情期间回了老家,今年春节后又到北京。原想还来这里工作,却发现已经关停一年多,她便在附近一家办公室继续做保洁。

旁边商户证实了这一说法,大家分析,店铺关门有疫情的原因,但郭姐疫情前在这里工作时,观察到生意就不是很好。“老人看一看,转一转就走了。”资料显示,展示中心经营面积约5000平方米,开业时有50余家商户入驻,产品达6000多款。到2019年,便有近半商户退出,产品剩

余2800款。最终,还是黯然离场。

“现在老年用品店真是不多了。”在强佑大厦一层,鹤逸慈和平里店的负责人黄健分析,不知道、不舍得、有忌讳等,可能是养老产品销售不旺的主要原因。作为成立20余年的老牌老年生活用品公司,鹤逸慈最多时有十几家店面,最少时仅剩两家店。

接尿器、穿袜器、滴眼辅助器、牙齿扩张器、防褥疮布套……记者看到,店里围绕半失能、失能老人需求的小物琳琅满目。一把勺子,加热勺把,就可以任意弯曲,方便老人调整成合适的角度。适老化样板间,装有电动升降灶台,老人坐在轮椅上也可以洗切炒菜。

黄健介绍,这些小物大多是进口的,能切实为老人生活提供便利,老人接受度却比较低。“觉得这东西没见过,还挺贵,不敢买。”目前,鹤逸慈走政府合作路线,由残联、街道等提供场地,没有租金压力,慢慢又恢复到五家店,但利润依然微薄。“做老年人相关服务确实很难,他们的要求,又简单又复杂。”

不过,一些变化还是在悄然发生。黄健称,诸如护理床等一些大件,销售情况比较好。“有越来越多的子女来帮老人购买,愿意让老人更舒适,照顾更方便些。网上看不到实物,店里品类比较全,可以体验,比较有优势。”

(北京晚报)