

雨水连轴转 下周见晴天

明天最低气温降至个位数

好不容易盼来了春天，天气却开了个小玩笑，迎接大家的不是春暖花开，而是一场接一场的绵绵春雨。在冷空气和雨水的双重打压下，锡城这两天“跌跌不休”，仿佛又回到了初冬。随着冷空气进一步南下深入，冷暖势力再次碰撞，今明两天又有一次明显的降雨过程。

前两天，冷空气南下，和暖湿气流撞了个满怀。根据气象部门监测，12日，无锡市有77个站点达到中雨量级，28个站点达到大雨量级，最大雨量出现在宜兴市高塍镇。昨天，降雨系统缓慢移出，午后雨水明显减弱，但气温一直在低位运行。昨天早上，锡城最低气温10℃，雨止后也没有出现明显升温，最高气温定格在12.6℃，湿冷感明显。冷风冷雨中，许多人不得不再次穿上棉毛衫和羽绒服，还有市民表示，家中关了1个月的暖气又打开了。

但这场雨似乎还没下“过瘾”，今天起又将迎来一场明显的降雨过程。随着南支槽东移，西南暖湿气流再度加强，再加上冷空气来“搅局”，形成低涡切变降雨。气象部门人士解释说，低涡是大气中的低压“小漩涡”，当它卷入大量水汽时，所到之处便会出现降水。预计周五傍晚前后会下雨，如果下得早的话，会对晚高峰和接送学生的车辆造成一定影响。记者从无锡市气象台了解到，目前云量分布平均，预计不会出现强对流天气。湿漉漉的感觉一直持续到本周末才能彻底结束，同时，地面风力总体增大，在雨水和北风的双重“攻击”下，明天我市气温将进一步下降，最高气温维持在10℃，最低气温降至个位数。

俗话说“一场春雨一场暖”，熬过这场雨，我市将迎来一段晴好天气。其实，下周还有冷空气要来，但春天的冷空气要想降温，除了自己有实力外，水汽的配合也非常重要。下周，

我市多晴朗天气，没有水汽配合，冷空气带来的降温幅度有限。气象部门人士分析说，预计在3月20日之后，冷空气的库存将被彻底“清空”，大回暖将强势归来，届时气温也会一路飙升。

需要提醒的是，短期内冷暖气流持续交替，气温一直在波动，容易激活人体交感神经系统，导致血管痉挛、血压剧烈波动，增加心绞痛、急性心梗及脑卒中的发生风险。老年人、孩子和有基础疾病的人群要记得“春捂”，等气温稳定在15℃以上，且昼夜温差小于8℃时就可以不“捂”了。

(晚报记者 吴雨琪)

从书斋到舞台 专家学者共话“锡韵流芳”

3月10日下午，多位锡剧大咖相聚江南大学人文学院，参加以王芳教授的《苏南民间小调与锡剧的共生发展研究》发布为重点的锡剧艺术传承与发展研讨会。

研讨会上，5位国家一级演员和5位教授先后发言，表示新书为锡剧留下了宝贵的理论研究成果。嘉宾们认为，锡剧传承发展需要更多的“书卷气”，希望以此书出版、研讨会为契机，共同推动院团与高校在美育教学方面的深度融合。

王芳教授的学术著作从“非物质文化遗产”视角，探讨了苏南民间小调和锡剧这两种江苏非物质文化遗产的共生发展以及它们对江南地区吴文化传承发展的推动。嘉宾们指出，这部著作系统地梳理了锡剧音乐文化脉络，能让更

多人了解锡剧的艺术价值，为锡剧在当代社会的传承与发展奠定了坚实的理论基础。

研讨会上，江南大学音乐与舞蹈学的三位研究生结合硕士毕业论文，从唱腔、语言、器乐等角度剖析锡剧艺术特色，探讨传统锡剧现代转化。江南大学多位教授就推动地方音乐文化融入高校美育提出了宝贵建议。

(朱逸非)



无锡移动“心级服务” 共筑满意消费新体验

近年来，无锡移动始终坚持“以人民为中心”的发展理念，勇担央企社会责任，向着“世界一流信息服务科技创新公司”的目标坚定迈进。在新征程中，无锡移动以“心级服务”为标尺，聚焦客户需求，致力于提供有价值、有温度、有感知的服务。

无锡移动深化5G网络建设，构建起立体化通信网络新格局，已建成超过1.8万5G基站，实现自然村100%覆盖，率先部署5G-A网络，形成覆盖全无锡的“数字天网”；大力推进千兆宽带发展，以“光纤全连接、千兆全覆盖、Wi-Fi全漫游、运维全智能”为目标，为用户提供移动看家、智能家居安防、家庭娱乐等一站式家庭信息化解决方案。

无锡移动不断丰富产品结构和内容，开展“爱老助老”“汇爱助残”等专项行动。无锡移动提供银发专属优惠福利、助残“爱心卡”和“三个一”活动。上线掌厅“关爱版”，更大字体，更简功能，深化AI数字人适老化应用。无锡移动打造周边美好生活圈，引入禧宝、华泽微福等本地数字消费厂家，打造本地便民“一站式”生活超市。

无锡移动加速推进传统营业厅升级转型。最元宇宙营业厅、最IN芒果营业厅、最反诈零距离营业厅……无锡移动已打造10家心级服务特色营业厅，移动人用一声问候的真诚、一杯水的温暖、一堂课的启迪、一根充电线的关怀、一把伞的呵护，打造窗口“五个一”心级服务臻体验。

无锡移动健全客户沟通反馈渠道，强化线上数字化赋能，围绕AI+智慧服务主线，聚焦“面向客户不断创新服务交互模式”，大力推广IVR、IV-VR、智能语音、智能视频等应用，更快捷高效地解决客户诉求。

未来，无锡移动将坚守初心，以实际行动积极贯彻“以人民为中心”的发展理念，竭尽所能为广大用户提供“舒心、贴心、暖心”的服务体验，助力推动高水平数字无锡建设。

(李家男)

巨头纷纷抢滩 锡城零售业掀起“低价风暴”

本报讯 昨日下午，有着“自有品牌鼻祖”之称的奥乐齐宣布正式进军江苏，两家店铺分别落地无锡和苏州，4月19日同步开业。就在本月，锡城另一家折扣超市盒马NB即将开业。巨头相继入市，无锡零售业掀起“低价风暴”。

来自德国的奥乐齐超市，名字似乎有些陌生，但它在全球门店数量已经超过了1.3万家，主张“好品质，够低价”，其中90%的产品为自有品牌。凭借供应链和品牌运营优势，打造多款9.9元爆品。该超市2019年首次来到中国，第一站落地上海，深耕多年后选定进入苏州和无锡。

据奥乐齐中国董事总经理陈佳介绍，江苏的经济体量和零售规模巨大，超市在布局过程中得到当地政府的支持。此次来到无锡，将继续走以“低价优势”为主导的差异化道路。

据了解，奥乐齐通过整合80%的本土供应商资源，确保快速响应本地市场。同时，从选址策略来看，奥乐齐聚焦于人流密集中心，无锡店位于圆融购物中心，可以辐射周边5公里。为了更好地布局物流，提升运营效率，奥乐齐除了延续整箱陈列方式与数字化管理技术，还将新增江苏本地大仓。

目前，奥乐齐已在江苏成立分公司，以本地雇员方式最大化利用本土人才资源，赋能当地就业市场。



2025年，无锡零售业动作频频，盒马旗下创新零售业态盒马NB在无锡连开3家——无锡首店入驻惠山悦尚奥莱，将于3月开业；第二家门店落户惠山五洲城惠生活广场，将于4月开业；3月11日，盒马NB又与江溪街道合作，预计6月初开业。加上昨日正式官宣的奥乐齐，从3月到6月，无锡将有4家折扣店陆续开业。这也是继2023年山姆会员店掀起的“会员店”浪潮后，无锡兴起的新风尚。

一位在锡城某奥莱商场工作十多年的资深人士表示，当下的零售市场呈现消费K型分化现象，将消费的发展划分出两条路：一条是品质路线，主打精品化、高客单价；一条是低价，满足绝大多数消费者的需求，以低利润换高销量、大市

场。“就超市零售业态而言，品质路线的代表是会员店，头部效应明显，除了极个别知名品牌落户，否则‘后来者居上’的可能性较小。而低价路线目前在无锡还有较大的市场空白，品牌切磋、占领市场份额的空间还是很大的。”该人士表示，随着大家的消费理念趋于理性，人们回归商品品质和实用性，也让“性价比”成为热门赛道。双11电商平台在打低价牌，各家拿出补贴拼折扣。从近两年无锡商业品牌的人驻情况来看，可以发现大家在打“性价比”的牌。在百货业，荟品仓、杉杉、砂之船陆续签约或者开业，超市零售业除了奥乐齐和盒马NB，今后入局者可能会越来越多。

(陈婧怡/文、摄)