



朝阳集团多渠道助力 精准扶贫精准脱贫

全省脱贫攻坚和对口帮扶支援合作先进集体和先进个人近日进行了公示,江苏无锡朝阳集团股份有限公司入围“拟表彰先进集体”。

江苏无锡朝阳集团股份有限公司积极响应国家号召,充分发挥朝阳农产品大市场的主渠道流通集散功能,以及天惠连锁超市、朝阳连锁农贸市场、朝阳到家生鲜电商的品牌优势和平价功能,多方助力精准扶贫精准脱贫。一方面,朝阳通过签订订单农业,畅通产销链条。另一方面,通过引进对口帮扶地区产品进市场、进超市,帮助农民增收。如上月朝阳集团农贸市场引进了海东市平安区富硒产品来锡进行为期4个月的展销。此外,朝阳还积极建设线上渠道帮助“吆喝”特色农产品。通过在朝阳到家APP上设立扶贫专区,近两年线上销售扶贫农产品超16700公斤。(朱洁)



最近,“双减”这个关键词成为家长和社会各界关注的话题。眼下,学生们的作业少了,辅导班停了,属于自己的空余时间多了起来。那么,家长该如何有效利用好孩子们的课后时间呢?近日,记者在走访中发现,锡城不少综合体内的运动项目,如滑冰、攀岩、篮球等,受到小朋友和家长普遍欢迎,青少年运动消费日趋火热。与此同时,锡城旅游市场也逐步升温,周末独立营等开始成为消费市场新宠。

亲子家庭开启『玩学』新模式

运动消费火热 周末独立营受欢迎

重视运动,增强体质是关键

在落实“双减”措施后,孩子们一改以往“拼命赶作业、辗转辅导班”的高压模式,有了更多的时间走出家门,享受课外活动带来的快乐和满足。

上周四晚上,记者来到锡山区八佰伴中心,在4楼的喜悦滑冰场,看到不少小朋友正在练习滑冰。冰场工作人员告诉记者,国庆节期间顾客比较多,基本每天都有三四百人,大多都是学生。“最近一段时间,每天下午和晚上都是人流高峰期,除了日常散客,还有不少专门来学习滑冰的人。”该工作人员表示,由于最近气温较高,不少家长都喜欢把孩子送到这里来。

正在滑冰场门口等待孩子的家长周女士告诉记者,“双减”后的第一个国庆假期相比以往,孩子和家长都轻松了不少。“以前不管是周末还是节假日,总是带着孩子在一个个培训班之间游走。现在,不光停了培训班,兴趣班也减少了,我就带着她尝试一些她喜欢的运动,也希望通过这些体育运动来提升她的综合素质,增强体质,毕竟孩子身心健康成长才是最重要的。”

记者通过采访了解到,前些年的“鸡娃之风”让很多家长看到了青少年缺乏体育锻炼的弊端,如今有了政策的支持,越来越多的家长愿意花时间陪伴孩子参加体育运动。根据艾媒咨询的调研数据显示,“双减”后,超过半数的儿童(56.0%)平均每天锻炼时长能够达到1小时以上,父母带孩子参加体育活动的次数也明显增多(42.3%)。

“当前,‘双减’政策唤醒了家长们的体育教育意识,青少年体育消费将成为一大刚需。”有业内人士表示,在消费升级的大背景下,年轻一代的家长愿意在提升子女身体素质方面投入更多,也更加注重对其综合能力的培养,因此,体育培训等行业将继续保持普遍上升的发展态势。“与此同时,各方基础保障也需积极跟进,比如进一步完善公共体育场馆开放互促共进机制,加强运动场地建设等,满足青少年体育运动的需求。”

寓教于乐,“遛娃”玩出新花样

国庆期间,在柏庄实验小学就读的汪宇翔跟着父母去了趟宜兴,不仅游玩了竹海、善卷洞等景区,还在一家特色民宿住了好几天。父亲汪毅告诉记者,这个国庆长假他为孩子安排了不少活动,“虽然现在孩子不去补习班了,但是不能让他一直待在家里,所以就多想带孩子出去走走,希望能开阔下眼界,多增长些知识。”

今年国庆假期,锡城市民出游需求较高,尤其是三四天的短途游成为不少家长的首选,家门口“微度假”受热捧。

“小朋友的空余时间多了,越来越多的家庭开始让孩子从课堂走到户外。”江苏康辉国际旅行社有限责任公司经理助理王旭告诉记者,今年国庆假期,本地游、周边游订单量较多,江阴、宜兴等地的特色民宿和温泉酒店颇受欢迎。与此同时,在“双减”政策的推动下,旅游市场出现了新的发展趋势。“现在,不少家长不仅希望

能利用好节假日时间,更希望平时周末也能让孩子接触更多新鲜事物。由此,一些科技、探险、民俗体验等多种主题的周末独立营产品开始不断涌现。”王旭表示,相比夏令营和冬令营,周末独立营时间短,大部分是一日或者一日半,同时费用也不高,一般在200元至400元左右。“各种类型的周末独立营不仅能开拓孩子视野,满足好奇心,还能教会他们独立生活,培养和提升思考、沟通、合作的能力,在玩乐学习中获得成长。因此,如今市场上周末独立营产品层出不穷,品类也多种多样,特别受家长的欢迎。”

旅游市场不断升温,大众多样性、个性化的消费需求也正日益凸显。记者了解到,当前,各大旅游机构纷纷抢抓“双减”后的新市场,推出多种寓教于乐、寓教于游、强身健体的新玩法,供孩子们“边玩边学”。

兴趣课程,还需尊重孩子意愿

“双减”政策落地,违规办学的补习班纷纷被关停,不过艺术类的教培机构却在管控范围以内,也因此,很多家长纷纷将目光投向了各种兴趣班。“最近,我给孩子加报了二胡和绘画两个兴趣班,希望让他在课后能多学一点知识。”家住梁溪区的王先生表示。记者通过采访多位家长发现,有王先生这样想法的人并不在少数。

对于这样的情况,江南大学商学院副教授郭建伟表示,在兴趣班的选择上,家长可以按孩子的意愿适度报几个,但不能盲目跟风,更不能盲目攀比。“减负就是希

望可以为学生减轻学业的压力,让孩子有更多空闲的时间去休息或者发展自己的兴趣爱好,但应注意强度,不能让孩子没了学业压力,又有其他的压力。特别是部分家长需要转变自己的教育理念,不能过度焦虑,不要看到别人家报了什么班就给自己孩子去报,这样只会让孩子压力更大。只有在尊重孩子想法的基础上进行选择,才能让兴趣班真正成为持久坚持的兴趣,而不是家长的期望。此外,也希望孩子们能劳逸结合,虽然学业压力减轻,但也要保持好的学习习惯,同时还要树立起正确的价值观和消费观。”(小尤)

占中高端产品销量65%

“国货品牌”崛起成为消费升级新引擎

■高端品质消费增长迅速,“新国货”占比近七成

下半年以来,“内循环”拉动内需持续增长,消费升级趋势仍在延续,“新国货”凭借高创新性、高本土适应性,具有足够的发展势能。有业内人士预测,“国货品牌”崛起将成为消费升级引擎。

数据显示,国庆期间,“新国货”占中高端产品销量的比重达65%,已成为带动品质消费的绝对主力,卡萨帝等家电高端产品销售增长72%。“一站购”趋势带动套系家电热销,万元以上家电套购订单量同比增长141%。在单品方面,100英寸激光电视销量同比增长180%,大容量智能冰箱销量同比增长212%。

苏宁易购零售云相关负责人表示,下沉市场消费升级趋势更为显著,中高端产品消费连续多年保持快速增长,为国货市场带来了新的机遇。数据显示,国庆期间,零售云渠道中央空调、新风系统等中央集成类产品销售增长216%,卡萨帝冰洗系列增长101%,坚果智能投影仪增长259%。

■本地购、周边游流行,自驾出行产品增长114%

在多地倡议“就地过节”趋势下,人们的出行半径虽然缩小了,但在本地购、周边游、宅经济强劲拉动下,消费半径在持续拓宽。

苏宁易购四大片区消费数据显示,国庆期间,北方节能家电订单增长3倍,充电宝等储能充电设备增长超5倍;南方消费者更爱科技范儿,激光电视、洗护一体机、智能晾衣架走俏;东部消费者更顾家,洗碗机、扫地机等懒人家电销量大幅提升;西部消费结构中,家电、电脑和手机等数码产品平分秋色,消费券使用量超七成。

这个长假,周边游、自驾游受青睐。苏宁易购数据显示,GoPro、Insta360等记录旅行“走江湖神器”销售增长28%,降噪耳机、移动电源等“旅途必需品”销售增长69%。自驾成为最受欢迎出行方式,车载充电器、车载冰箱增长114%。

错峰“宅家”消费同样旺盛,十一期间,苏宁易购家乐福预制半成品菜增长6%，“追剧必备”的休闲零食增长5.8%，三明治、

即食鸡胸肉、自热米饭等方便速食产品销售增长32.6%。

金秋家装黄金季,呈现“忙装修,不出游”的新趋势,送装一体成为家装新标配,苏宁易购四大经济圈极速送装一体服务订单量占比89.8%,珠三角地区极速送装一体订单量最多,最快订单11小时32分钟完成。

■智能消费崛起,绿色健康产品增长153%

长假期间,“80后”“90后”等人群成为拉动消费增长的核心力量,绿色、智能、健康的消费方式正成为“新刚需”。

国庆假期,节能类产品销售增长迅速,新一级能效空调销售同比增长257%、节能冰箱增长113%。

智能家居成为“造家”标配,长假期间销售增长101%,小米米家、海尔智家、美的美居、华为全屋智能、天猫精灵成为智慧生活Top5品牌。

绿色健康家电、家装产品增长153%,其中除菌净化类商品销售增长134%,除菌智能清洁空调等产品走俏。



近日,苏宁易购发布《2021国庆消费大数据》。十一期间,苏宁易购全国门店订单增长86%,万元以上高端套系家电订单增长141%,智能家居销售增长101%。消费呈现多种趋势:国货品牌崛起成为消费升级新引擎,“就地过节”带火本地购、周边游、宅经济,绿色、智能、健康的消费方式成为主流。今年十一黄金周,实体消费稳步复苏,消费活力与潜力持续释放。



PICC

中国人民保险

做有温度的人民保险



生活资讯 分类信息

遗失启事

·无锡市查桥影剧院(注册号32020500001355)遗失营业执照正、副本,公章,声明作废
·林心淇遗失出生医学证明编号Q320767516,声明作废