

## 代烧菜， 传统菜市场升起新鲜烟火气



“去菜市场买个菜，直接端回一盘小炒肉”。最近，在上海、广东等多地菜市场推出代烧菜服务，消费者买来的鱼、肉、蔬菜等，不一会儿就可以变成热气腾腾的菜肴，而且价格实惠，有消费者表示比外卖、餐厅都划算。

菜市场代烧菜服务，为老百姓的一日三餐提供了一种便捷、平价的新选择。一方面，菜市场代烧菜实现了买菜与“上菜”之间的无缝衔接，省去了自己烹饪的环节，这对工作忙碌的年轻人、身体不便的老年人以及不想、不会做饭的人来说，可谓省时省力、高效便捷。另一方面，菜市场代烧菜平价透明与新鲜健康的特点，使其成为极具性价比的餐饮消费方式。在上海浦东的一家菜场，普通炒菜的加工费在6~8元左右。有人将菜市场代烧菜视为继家庭烹饪、外出就餐、外卖订餐、预制菜之后的又一餐饮消费新趋势，也有行业观察者指出，其本质更接近于一种融合了餐饮与家政服务的创新模式。顾客可以用相对较低的价格吃到合意、放心的饭菜，是菜市场代烧菜打开需求的核心竞争力。代烧菜吸引了更多消费者走进菜市场，以往不做饭、不买菜的人群也能在这里找到属于自己的烟火气，不仅为传统农贸市场经营注入新的生机与活力，也让线下买菜、线下餐饮以一种切合实际需求的方式刷新大众视野。

从火锅店到菜市场书屋，从“帮摘菜”到代烧菜，在传统的菜市场，一系列新业态频频兴起，不断以一种全新的姿态更新着自我定义。菜市场仍然是人们购买生鲜农产品的主要渠道，数据表明全国农贸市场总交易额约占生鲜零售市场份额的57%；它正在向集购物、休闲、体验于一体的综合性服务平台转变，除了代烧菜服务外，许多菜市场还引入了农产品直供、净菜配送、烹饪课程、特色小吃等多种业态，“老牌”菜市场打出的“新牌”，让烟火气也增添了不少新意。这些菜场经济新业态是否能长久？传统菜市场靠的是“柴米油盐酱醋茶”的细水长流，靠的是附近居民区常客、熟客、回头客的生活需求。从这个角度来思考，代烧菜的落地呈现出更贴合传统菜市场经营的可持续性，它并非是对传统经营模式的简单颠覆，而是在深刻理解并满足当前消费者需求空缺的基础上，对传统菜市场服务边界的探索。既保留了菜市场作为社区生活重要组成部分的亲切感与便利性，又通过创新服务模式，吸引了更多元化的消费群体。

新业态吸引消费者把一日三餐置于菜市场，也让我们看到了传统农产品供应链体系的拓展潜力。生鲜农产品的零售加工一体化，无疑减少了食材从田间到餐桌的环节，缩减库存时间与损耗。同时，由于消费者直接参与食材的选择和购买，也减少了供应链中的信息不对称问题。通过农户、供应商、加工商的高效协作和信息共享，供应链的整体运转效率获得提升，使收益可以集中在农户、零售商上，对于提高农产品质量、附加值，以及供应链的透明度和可信赖度有重要意义。在拉近农产品从“菜篮子”到餐桌上距离的同时，代烧菜这类能长期带动菜市场经济活力的经营服务方式，也能通过供应链将新的活力和需求传导到生产端，促使供应链上的农户、供应商、零售商以及代烧菜服务商等各环节主体，积极探索如何在新需求中实现转型升级，实实在在地带动农产品对接市场、扩大销售。

从百姓餐桌到田间地头，无论是农户、供应商、加工商还是消费者，农产品供应链中的各环节主体，都能够在菜市场经济新业态兴起中找到实现共赢的方式。而如何让共赢“蛋糕”做大？如何让新业态的可持续发展科学有序地推动农产品供应链升级？值得我们进一步思考。当我们审视菜市场代烧菜这一新兴服务模式时，也不难发现，尽管它为消费者提供了便捷与多样化的餐饮选择，但在操作流程标准化、食品安全控制、健康饮食保障以及消费者纠纷处理等方面，尚存诸多待填补的空白区域，亟须建立更为完善的规范体系，以期形成可持续、可推广的普遍模式。商家还需要综合考量食材采购、烹饪时间、厨房清洁以及顾客等待时间与服务费用之间的性价比问题，同时确保整个服务过程中的食品安全与卫生标准，这些都是不容忽视的问题。

无论如何转型升级，菜市场作为人间烟火气的象征，其平价服务大众的主线始终不能改变，应坚守服务民生、惠及百姓的初心。未来，随着更多创新服务的不断涌现和市场机制的不断完善，菜市场必将以更加多元、便捷、贴心的姿态，继续守护好城市的烟火气，温暖每一个归家人的心。

来源:农民日报

## 在最热的天买最厚的衣

“羊毛开衫一折158元”“羊绒衫毛衫一折288元”“长羊毛大衣限时特价378元”……近日，南京高温“稳定”在35度左右，但不少服装店已经开始了“反季”售卖。记者走访发现，有的门店一个晚上就能卖十多件大衣。

商家：一天能卖十几件大衣

在南京江北砂之船奥莱，二楼女装店铺大多数是衬衫、外套等秋款。扬子晚报/紫牛新闻记者进入店铺看到，有专门售卖羊绒衫、羽绒服、大衣的货架。A馆二楼一家女装店铺内，1~2折区大多是反季衣服，衬衫、连衣裙、短袖等夏款、秋款衣服折扣在3.5折~6折。

虽然工作日，店铺内客流量不大，但销售手机却一直响个不停。由于近期该品牌进行反季促销，不少衣服刚发到微信群里就被“秒杀”，甚至还要“抢”。“100%羊毛大衣特秒478元”“羊毛外套特价298元”“绵羊毛大衣一折”“鹅绒羽绒服338元秒”“98%山羊绒+2%绵羊毛面料2折特秒……”记者注意到，这些“特价秒”的衣服店内大多没有，销售告诉记者，因为要清库存，所以工厂直接发货。

“一天能卖十几件大衣，毛衣羊绒衫多的时候一天卖二三十件。”销售告诉记者，大多数是熟客购买，“熟客对我们家衣服比较了解，可能之前在实体店试过，正价没有买，现在一看这个折扣很大，就立即下单了。”

选择这个时候“反季”特卖，店内人员告诉记者，目前“特价秒杀”的衣服是2023年、2022年的秋冬款，“马上要上今年的冬款了，所以现在降价卖旧款。”

新街口中央商场5楼一家女款时装店，从9月1日开始反季活动，专门组织了全场5折的特卖场，基本以羽绒服、大衣、打底衫为主。

消费者：买到心仪的衣服要碰运气

“反季节的衣服打折力度大，会比当季的衣服便宜很多。但也是要看眼缘的，遇到好看又觉得价格能接受的才会买。有的反季衣服款式材质都不太好的话，就算很便宜也不会买。”“90后”朱女士告诉记者，自己经常反季节买衣服，“我在夏天买过冬季的大衣和羽绒服，打折力度都很大。曾经花过599元买了原价1499元的大衣，相当于四折购买的，而且质量很好。加上大衣买回来穿几年也不会淘汰，所以我觉得还是很有性价比的。”

当然，买反季衣服也有“失误”的时候，“去年冬天逛街，花199元买了一件打三折的薄外套，等今年春天翻出来穿的时候，感觉并不好看，现在吊牌还在。”朱女士表示，购买到合适的反季衣服并不容易。

“一般从事时尚行业的人会在意新款，普通上班族对新款并不‘感冒’，更多追求的是性价比和舒适度。”从事女装行业十多年的韩女士告诉记者。

电商平台：90元就能买到羽绒服

打开电商平台，反季节羽绒服、大衣数不胜数。鸭鸭男装旗舰店还专门将多款反季羽绒服做了合集售卖，折后价格在149元到390元。罗蒙羽绒服旗舰店将54款羽绒服做了反季清仓合集，最便宜的折后只要90元。

其实，除了衣服，反季销售的还有滑雪产品。线上销售平台，不少滑雪服都标注了“反季福利”的字样。一款滑雪套装折后，上衣389元，下装289元。

此外，9月份“滑雪旅游套餐”也因低价备受关注。携程上，从南京出发，哈尔滨+亚布力滑雪旅游度假区+长白山6日5晚跟团游，含往返机票、5晚酒店，价格低至2945元，这个价格比冬季旺季滑雪费用低不少。“滑雪专业人士对场景、温度各方面要求高些，像我们这样的体验者，更倾向于性价比高的旅游套餐。”“90后”南京市民刘先生说。

来源:扬子晚报

