

从置办实物到享受服务,从“提前囤”到“随时买”

# 年货节上新,勾勒春节品质消费新图景

本报记者 时嫚娜 车辉

火红的灯笼映照出春节将至的洋洋喜气,写着吉祥话的春联满载对新一年幸福生活的憧憬,各种货架上、摊位上的年货好物等着被带回家……马年的脚步临近,各地的年货节活动纷纷拉开帷幕,人们在逛大集、买年货中感受浓浓年味儿,迎接新春的到来。

而在线上,“年货节”字样已然和不少购物APP的标志融为一体。进入专区,各种消费券、官方补贴、新年礼遇活动令人应接不暇,各大平台纷纷开启“网上年货节”,推出多重优惠,让消费者足不出户就可以实现“新年新气象”。

线上线下同步发力,如火如荼进行的年货节,不仅是人们红红火火过大年的“预备式”和“仪式感”,也折射出春节消费品质升级的新趋势。

## 有“烟火气”,也有“文化味”

黑龙江哈尔滨的红肠、山东威海的鲅鱼饺子、云南宣威的火腿、浙江宁波的汤圆……1月25日,走进位于全国农业展览馆的老北京年货大集,各地特色美食齐聚,来自天南海北的香气扑面而来,此起彼伏的吆喝声不绝于耳,人们流连其间,边吃边逛边拍照。“这真是大集的感觉啊!”熙熙攘攘的人群中不时传来阵阵感叹。

“买了香肠、肉丸、羊杂、金桔……”来自北京平谷的石女士心满意足地向记者展示着自己的购物成果,一家人置办的年货装满了小推车。“从网上看到有年货大集,特意带着孙子一起来赶集,感受年味儿,小朋友觉得很新奇,玩得很开心。”石女士说。

年货大集热闹开集的同时,各大商超的年货也陆续上新。盒马全国门店同步换上喜庆“新年装”,年夜饭姹紫嫣红、礼盒琳琅满目,消费者于缤纷的年货间

## 阅读提示

春节临近,人们开启囤年货模式,各地各平台的年货节活动正在火热进行中。从单纯“买买买”到注重体验和服务、从“提前囤”到“随时买”,一系列新变化彰显出春节消费品质升级的新趋势。

### 精挑细选。

从西北戈壁的牛羊瓜果,到东北黑土地的米粮山珍,再到西南的菌菇鲜果和东南沿海的时令海产……在麦德龙门店,货架上满是来自核心产区的时令生鲜与地方特色年货,年货节“寻鲜地图”的标识十分醒目。

作为最隆重的传统节日,春节不仅是阖家团圆、享受欢聚时光与美食美味的珍贵时刻,也承载着重要的文化意义。各地年货节活动现场,一系列民俗活动装点出新年的“文化味儿”。

在今年“网上年货节”的主会场兰州,东方红广场8000平方米的年货市集上,地方特产、非遗文创、中华“老字号”等满含文化印记的商品一应俱全,气势恢宏的太平鼓、传承人手中化为千万缕银丝的兰州拉面、现场书写的春联,给人们带来沉浸式文化体验;陕西年货节的新春体验系列活动围绕“逛景区看非遗”,开展民间文化展演、非遗市集等活动,让市民游客在领略三秦风光的同时,感受传统文化的魅力……

### 要实惠,也要品质和速度

当前,“2026全国网上年货节”正在火热进行中,各地各平台推出一系列特色活动,进一步激发消费潜力、提升消费品质。

各类优惠无疑是平台年货节活动的“吸睛法宝”。超大额红包、跨店满减、消费券等多重福利,让消费者在“买买买”中感受囤年货的快乐。

在大快朵颐、享受美味的同时,人们

的饮食消费习惯也进一步从“吃得好”向“吃得营养健康”转变。记者注意到,在麦德龙,五常大米、可生食鸡蛋、牛肉等年货热门商品上标有“麦咨达”标识,消费者可以用手机扫描包装上的追溯二维码,查看养殖农场、生长环境、加工标准、物流轨迹和质检报告等全流程信息,确保每一口的新鲜安全。

心仪年货如何快速送达?今年年货节,无论是跨城寄递还是即时配送,都致力于为消费者提供更便宜、更便捷的物流服务。淘宝首次将大件家装纳入西部地区包邮范围,带动家居卫浴等大件包邮商家成交额增长35%,热销商品以布艺沙发、实木床、鞋柜等“硬茬年货”为主;京东物流推出“AI年货地图”系统,帮助商家智能预测销量、提供补货建议并就近入仓,保障年货更加快速高效送达。

“年货节通过发放消费补贴、优惠券等方式,有效降低了消费者购物成本,激发消费意愿。”北京工商大学商业经济研究所所长洪涛表示,这能够直接刺激消费增长。同时,年货节融合“线上+线下”模式,有助于打造多元化消费场景。“作为春节前重要的消费促进活动,年货节对消费市场起到了显著的拉动作用。”洪涛说。

### 从“囤年货”到“享体验”

近日,一匹嘴角下垂的“哭哭马”,凭借独特的情绪表达,引爆抢购热潮。天猫年货节消费数据显示,1月以来,“马年”相关搜索热度持续攀升,而马年衍生

品的审美正在发生变化——相比于传统的“龙马精神”,年轻人更愿意为情绪共鸣买单。

从追求美好寓意到重视情绪价值、自我表达,“哭哭马”的走红成为悦己消费场景不断延伸的生动写照。今年年货节,从置办食品饮料日用品等实物到享受美容护理、家政服务,从“提前囤”到“随时买”,消费品质升级的趋势更加明显。

“各种卫生死角都被清理得干干净净,这下可以轻松爽过过年了!”忙于工作的宋女士为迎接新年的到来,预约了家政保洁服务,不到200元的价格换来了一个干净的家,让她觉得“特别值”。春节临近,多家平台的家政服务都推出了年货节专属优惠,在宋女士的购物链接中,记者看到,该商品30天内加购量飙升5倍。

在年货范围不断拓展的同时,人们对于年货消费的习惯也在悄然发生变化。以往,要提前“囤”好年货,而今,手指一点,即时零售30分钟即可将商品送到家,让“随用随买、即买即得”成为现实。

在洪涛看来,依托30分钟送达的即时零售体系,满足临时加菜等突发需求和“随用随买”的新习惯,是年货消费从“囤货型”向“体验型”“品质型”转变的体现。

对于进一步发挥年货节的消费促进作用,助力品质消费,洪涛建议,商家和电商平台引入更多高质量、品牌化、能够传递情感的“情绪型”商品,并将年货节与文旅、非遗、民俗体验深度融合,打造沉浸式消费场景。更为重要的是,推动年货节从“做活动”转向“强体系”,将年货节作为常态化的促销费工具,完善物流、支付、售后等基础设施及配套,让品质消费和体验服务成为消费促进的“放大器”。



## “除尘迎新”带动家政市场迎来需求高峰

# 京东家政百城招募20万家政师守护万家洁净

本报记者 赖志凯 本报见习记者 沙剑青

新春脚步日渐临近,家家户户“除尘迎新”的传统习俗让家政服务市场迎来年度需求高峰,擦玻璃、油烟机清洗等订单激增,部分城市出现“一师难求”的局面,行业用工缺口凸显。

2月2日,京东家政正式启动“百城双十万招募计划”,在全国180座核心服务城市广纳10万名保洁师、10万名家电清洗师,以全链条免费专业培训、标准化服务管理体系,解家庭保洁燃眉之急,为从业者铺就有发展的职业道路。

### 需求井喷迎旺季

“我手上的油烟机清洗订单已经排到除夕,根本忙不过来。”在北京从事京东家政家电清洗工作的侯建峰,一边收拾专业工具一边向记者感慨道。这位来自重庆万州的从业者,今年主动选择留守岗位,“春节订单多,平台还有节日补贴,这个月能挣1万多元,忙点也值得。”侯建峰的忙碌,是春节前家政市场火爆的生动缩影。随着人们生活水平提升和消费观念转变,越来越多家庭改变“自己动手大扫除”的模式,转而选择专

业家政服务。京东家政数据显示,春节前高峰时段,核心服务订单较日常增长10倍以上,油烟机清洗、全屋深度保洁等热门服务预约名额提前一周售罄。京东家政相关负责人介绍,除常规保洁、家电清洗外,平台还新增上门喂宠、衣物护理、厨房除垢等细分服务,全方位覆盖家庭清洁场景。但订单集中爆发也让用工缺口凸显,北京某线下门店负责人坦言:“门店20多名保洁师全员加班,仍无法满足需求,部分地区家政人员缺口超50%。”

针对这一矛盾,京东家政迅速启动招募计划,面向全国180座城市广纳20万家政师。“只要身体健康、踏实肯干,无论有无经验均可报名,我们提供免费培训,助力快速上岗增收。”京东家政培训业务负责人表示。

### 全链条免费培训

“我在成都做保洁,月收入能有8000元到1万元,稳定又有保障。”成都京东家政保洁师袁群笑着说,她的舅舅和两位00后表弟此前在工地打工,收入不稳定,“得知京东家政有免费培训还能推荐就业,他们都愿意来学技能”。如今,

两位表弟经家电清洗培训考核后上岗,每月收入稳定,告别了“漂泊打工”。

袁群一家的变化,得益于京东家政搭建的“招募—培训—认证—进阶”全链路人才培养体系。为破解行业技能参差不齐、就业稳定性差等痛点,平台打造免费培训体系,涵盖理论知识与实操技能,针对性开展保洁流程、家电拆解清洗、服务礼仪等课程,全方位提升从业者专业素养。

在培训布局上,京东家政已在重庆万州、内蒙古赤峰建成两大核心基地,形成辐射全国的培训网络。万州基地打造超2万平方米智能实训区,以“场景教学+培宿一体”模式1:1还原家庭场景实操,为异地学员提供免费住宿;赤峰基地累计培训超3000人次,不少从业者赴一线城市就业,月均收入近万元。

“所有从业者都要通过健康体检、心理测评、背景调查三道关卡。”京东家政培训业务负责人介绍,平台将服务流程拆解为144个标准步骤,搭配“1+1老带新”试单考核,新手最快5天就能持证上岗。此外,定期举办的技能大赛,也为从业者提供了精进提升的平台。

### 稳岗增收有保障

袁群告诉记者,凭借做家政工作,她不仅实现了增收,还带动家人就业。如今,她的舅舅和大表弟成为家电清洗带教师傅,小表弟担任组长,一家人在成都扎下了根。

对于95后保洁师丁还乡来说,京东家政不仅给了她稳定的工作,更让她找到了职业价值。2025年春节后加入平台的她,从新手快速成长为“全国优秀新人”。

丁还乡告诉记者,上门服务时,她总会关注细节,“比如提醒顾客把洗碗海绵放在通风处,避免长霉斑,顾客都觉得很暖心。”谈及成长,丁还乡满是感激:“我想学的技能都能得到指导,在有京东家政的城市,我们就有立足之地,这是最足的底气。”

为提升从业者幸福感,京东家政投入千万元开展年度评优,准备了65英寸电视等大奖;推出“手”护计划,为上万名从业者送上定制护手礼盒。“我们希望让家政行业成为有尊严、有前景的职业。”京东家政相关负责人表示,将持续推进招募计划,延伸服务覆盖,完善培训体系,让从业者多劳多得、优劳优得,以专业服务满足千万家庭需求。



## 腊味“晒”出浓浓年味

2月3日,江苏省昆山市巴城镇蟹舫苑,冬日暖阳下,当地居民在晾晒腊味。

近日,当地迎来传统腊味晾晒高峰,酱红的腊肉、金黄透亮的腊鱼与腊

鸡密密麻麻悬挂,连成一片“腊味海洋”,场面壮观而喜庆,增添了不少年味。

本报通讯员 袁新宇 摄

## 流动的中国·春运第一现场

凭车牌进港上船,“司机不下车”即可快速安检

# 这个春运,海南开车过海更顺畅

本报记者 赖书闻

“以前开车过海,要取纸质票、排队安检,全程要花不少时间。今年仅凭车牌就能进港上船,太方便了!”车主李女士的这番话,道出了海南铁路南港数字化升级给旅客带来的便利。今年春运,海南铁路南港全面推行“小客车电子票”,过海小客车无需换取纸质凭证,通过车牌识别即可完成进港、登船全流程核验;“货车电子客票”也即将试行,将进一步简化货车过海流程。

2月2日,港口候车场内车辆并不多。海南铁路有限公司海口机辆轮渡段南港管理所书记李妍解释道:“我们一艘船能装近300辆车,基本可以覆盖整个候车区。加上车辆都是预约出海,不会出现扎堆的情况。”

过海流程的优化,让旅客出行更省心。据了解,海口机辆轮渡段以南港“二线口岸”启用为契机,解决了往年人车混流造成的拥堵问题。借助新站连廊、智能安检通道等设施,实现了大客车、小客车进港“人车分离”,旅客无需进入车辆待渡场,可直接通过连廊直达候船厅,既提升了安全性,又缩短了步行距离。

港口还优化了通道功能分区,将原南港进出港公路改造为接送客车专用通道,实现接送客车辆与过海车辆完全分离;新建成开通的南港出港路,直接连接滨海大道与G15、G98高速公路,车辆出港后可快速驶入高速路网,彻底打

南航、国航等加大运力投放

# “说走就走的冰雪之旅”更加便捷高效

本报讯 (记者杨召奎)“现在乘坐南航航班早上从北京大兴起飞,傍晚就能到达阿勒泰,直奔雪场,太方便了!”2月2日,在北京大兴机场,滑雪爱好者尹女士说。春运正值冰雪旅游旺季,南航北京大兴至新疆阿勒泰航线已加密至每天一班往返。

当天,在北京大兴至阿勒泰航班上,乘务组开展了“我的阿勒泰”主题活动,通过有奖知识问答、纸艺“雪花”制作体验等推介阿勒泰“人类滑雪起源地”的独特魅力,让旅客出行体验更美好。

近年来,“冰雪游”等春节文旅热潮持续升温,南航聚焦“北上追雪”出行需求加大运力投放,加密阿勒泰、白山、佳木斯和揭阳、芒市、桂林、常德等热门航线。其中北京大兴直飞阿勒泰航线增至每日一班往返,并通过优化时刻,让旅客实现“当日从北京出发、傍晚抵达

阿勒泰,即刻奔赴雪场”的无缝衔接。

此外,南航还在北京大兴机场开通雪具托运专用通道,提供专业包装指引,简化托运手续,让“说走就走的冰雪之旅”更加便捷高效。

为更好服务冰雪旅游市场,国航在东北地区运力投入同比增长15%,北京、成都、上海、杭州等地至哈尔滨的航线已陆续投入宽体机运营,每周新增座位超1.2万个。在西部地区,国航增班超500班次,覆盖丽江、大理、西双版纳、阿勒泰、喀什等热门旅游目的地。华东方向,国航则在福州、厦门、上海等地增班近400班次。

“我们将以更充足的运力供给和更优质的服务保障,全力护航冰雪季旅客出行。”国航相关负责人说。

# 2025年有色金属行业效益创新高

本报北京2月3日电 (记者蒋蕊)记者从中国有色金属工业协会今天举行的新闻发布会上获悉,2025年,有色金属行业在内外复杂环境的多重考验下,坚守高质量发展主线,全年运行呈现“稳中向好、质效双升”的良好态势,行业效益水平创下历史新高,尽显“传统产业焕发朝阳活力”的发展韧性。

2025年,规模以上有色金属工业企业实现利润总额5284.5亿元,较上年增长25.6%,创历史新高。

中国有色金属工业协会副会长陈学森分析,国家一系列稳增长政策落地见

效,“两新”政策行动深入推进,货币政策与积极财政政策协同发力,为实体经济发展、基础设施投资提供有力支撑,直接拉动铜、铝等大宗金属消费需求。

下游应用领域的升级迭代和拓展,为有色金属行业创造了新的增长极。航空航天、新能源(如新能源汽车、光伏)、新一代信息技术、AI等战略性新兴产业的快速发展,对有色金属产品的市场需求持续扩大。这种以新质生产力为核心的需求拉动,正推动行业产品结构加速向高附加值领域升级,为效益增长注入动力。