

# 太原古县城年货节要来了

## 乡村e镇网红直播大赛同时展开

本报讯(记者 李静)为全面促进企业复工复产和服务业复苏,释放消费潜能,助力乡村振兴,1月14日至2月14日,作为2023“全晋乐购”网上年货节活动的一部分,2023太原古县城年货节暨乡村e镇网红直播大赛将展开。

此次活动由山西省商务厅、

太原市政府主办,将借助太原古县城花灯会,以年货节为主题,以电商直播、老字号推广、农旅融合等为抓手,结合乡村e镇建设,汇集11个地市100个乡村e镇丰富的乡村产业资源,大力培育区域公用品牌,激发农村产业发展活力。同时,借助网红直播大赛,发现更多优秀直播人才,

打造乡村振兴的样板,为推动我省全方位高质量发展贡献力量。

活动涉及三大主题:一是百县晋礼年货展,在太原古县城国潮街搭建100个乡村e镇主题展馆,邀请11个地市100个乡村e镇入驻,进行集中展示,消费者可一站式采购,并设立“品味老字号”主题馆,不仅做产品陈列

展示,还结合网红直播等进行互动。二是百县网红直播大赛,面向全省乡村e镇内的企业和个人,接受团队集体报名与个人报名。所有有志于直播电商行业工作的从业者、创业者、自由职业者等,以及本地电商企业、合作社、本地种植户、养殖户等均可报名。大赛以“县域初赛、太

原决赛”的形式进行,各县自行组织完成直播网红大赛县域初赛评选后,分别推荐5名带货达人。三是玉兔呈祥花灯展,为增加节日氛围,拟以“玉兔”为核心故事线,结合太原古县城本土文化,采用传统与现代相结合的方式,营造一个极具氛围和科技互动的沉浸式体验灯会。

## 我市举办冬季农产品展销暨年货节活动

本报讯(记者 周皓)为克服新冠疫情对我市农产品销售的影响,千方百计拓宽农民增收致富渠道,由太原市农业农村局主办的“克服疫情影响,促进农民增收”冬季农产品展销暨年货节活动,于1月6日至10日在平阳路海荟薇市场举办。其间,作为我省、我市特优农业区域品牌重要销售终端的“海荟薇山西特优农产品总汇”正式启动运营。

此次活动邀请全省80余家农产品特优品牌企业参展,包括东湖醋业、六味斋实业,以及山西杂粮、特色果蔬等有机旱作杂粮、晋肉、晋果、晋酿、晋菜、晋药产品品类500余款。各企业直播带货及宣传推介成为此次展销活动的亮点。六味斋熟肉制品、优鲜多歌的预制菜、清德铺红薯、吕梁长山药、怀仁羊肉辣椒酱、玉露雪梨、秋月梨等特色

农产品大礼包,成为展销会上市民年货选购的热门产品。

此次年货节活动及海荟薇山西特优农产品总汇的启动运营将聚集省城地域优势,进一步丰富省城人民的“菜篮子”“米袋子”“肉铺子”,为我省、我市特优农业区域品牌、企业品牌、产品品牌通过省城平台稳步进入全国中高端市场打下坚实基础,将成为我市贯彻落实省委、省政府提出的打造“有机旱作·晋品”省城农业品牌的重要抓手,是促进农民增收的有效途径,是政府织起城乡信息网、引导农民闯市场的一次创新举措,同时也将成为我市紧紧围绕农产品“特”“优”战略,强化品牌强市实施部署,集中补齐我市品牌建设产品缺卖点、品牌缺认知、营销缺平台、传播缺故事等短板的重要举措。

## 宠物市场“小宠”挺受宠

“老板,给我挑两只品相好点的‘金丝熊’。”“老板,你的芦丁鸡怎么卖啊?”在位于长治路的亲贤花鸟鱼虫市场,一家宠物店的顾客络绎不绝。随着越来越多的人将情感寄托于宠物,宠物消费一直处于“高温”状态。近来,以仓鼠、花枝鼠、宠物兔等为代表的“小宠”一族异军突起,使宠物市场的发展呈现出多元化趋势。

### 投入精力不大

1月7日下午,市民王女士带着女儿来到位于北中环的享堂花鸟鱼虫市场:“孩子看到别的小朋友养仓鼠了,觉得挺可爱,也想养两只,利用周末的时间带她过来看看。”

王女士告诉记者:“孩子一直想养宠物,最喜欢狗了。作为家长,我也赞成孩子养个宠物,课余时间玩玩,也能放松心情。但是养狗的话,我们条件不允许,每天早出晚归,没有时间去遛狗,勉强养一只,那也是对孩子不负责任。”

听孩子说养仓鼠,王女士就上网了解了一下仓鼠的饲养知识。“我觉得还可以,有一个60公分的笼子就行了,不占地方,定时投喂,不需要洗澡驱虫,十天半个月打扫一下就没问题,不会占用太多的精力。”

### 饲养成本不高

“我买花枝鼠原因很简单,既想养宠物,还不想多花钱。”市民刘先生不久前刚买了一只花枝鼠,根据测算,养这样的宠物一个月花费一百多元就够了。

“我周围有不少朋友养猫养狗,平时没事也经常交流养宠物的趣事。我经常听他们说,今天带去医院看病,明天买了新玩具,

主粮副食营养品、美容洗澡打疫苗,一个月下来少说几百元,多则几千元,这个花销对我来说太大了。”

刘先生说,养花枝鼠用不了多少钱,几十块的鼠粮能吃挺长时间,也不用打疫苗,基本上一个笼子和一些配件够了,还是根据自己的经济状况来,挑个合适的宠物就行。

### 选购仍需谨慎

在位于平阳路的海荟薇花鸟鱼虫市场,几家宠物店的负责人向记者说起了近年来宠物市场的变化。“以前的宠物市场,基本上以猫、狗、鱼、鸟这几类为主,但是近年来,一些‘小宠’特别受欢迎。像仓鼠、龙猫、花枝鼠、芦丁鸡这些比较常见,还有一些小众一点的,比如蜥蜴、松鼠、乌龟,甚至还有人养蛇。”

在经营者的眼中,消费者之所以偏爱“小宠”,除了耗费精力不大、花费开销不大外,还有一种原因就是非常适合新手。“如果养猫、狗或者热带鱼,是需要一定经验的。特别是饲养一些较为名贵的品种,缺乏经验导致宠物死亡,那损失就大了。现在市场上主流的一些‘小宠’基本不存在这样的问题,只要注意卫生,宠物因病死亡的概率不高。”

宠物也是商品,既是商品,就存在优劣的区别,甚至消费纠纷。宠物经销商提醒消费者,购买“小宠”前,应注意两点。首先根据自己的需求来选择,是喜欢活泼好动的,还是喜欢相对安静的,最好到宠物商店实地看一看。此外,由于宠物属于活体动物,一般情况下一经售出,商家不予退换。消费者在购买前,一定要提前了解相关知识,避免因盲目出手带来不愉快的消费体验。

记者 尹哲



1月7日,在太原田和市场内,市民正在选购年货。随着春节临近,我市各市场货源充足,供销两旺。

张昊宇 摄

自己设计 网上定制

## 沉浸式个性化年货受追捧

“这是我和孩子设计的兔年窗花,已经在网上找到商家定做,过几天就快递回来了。”1月7日,富力城社区居民刘雨昕和朋友聚会时,拿出手机介绍她的个性化年货,得到了大家的一致好评。连日来,记者在社区采访发现,不少居民已经不满足购买现成的年货,而是尝试自己设计窗花、年画、挂历等,并在网上找商家定制。春节临近,沉浸式个性化年货受到追捧,寄托了家家户户对美好生活的向往。

窗花 自己创作更开心

“孩子非常喜欢画画,前段时间画了很多小兔子,十分可爱。想到兔年春节即将来临,何不把孩子画的兔子做成窗花和年画?”刘雨昕和家人说了自己的想法后,大家都举手赞同,便分工行动起来。

孩子最开心,又精心画了不少姿态各异的小兔子。丈夫自学图片编辑软件,把孩子的

作品制作成窗花、年画的样式。小刘则发挥自己多年网购的特长,在网上寻找可以定制的商家。一家人忙了半个多月后,将做好的图案发给商家。热心商家还帮他们修饰了图案。

“过几天,窗花和年画就快递回来了。一想到家中贴着自己设计的窗花,孩子特别兴奋!”刘雨昕说。

礼物 费心定制受欢迎

“春节期间拜访长辈,过去都是拎着各种食品。吃完就没了,也不会留下一点念想。兔年春节,我决定突破一下,送挂历。”1月6日,锦绣苑社区居民张弘对记者说。他要送的挂历,可不是普通挂历,而是专门定制的全家福挂历。

“老人们念旧,喜欢将家人的照片摆在家中,不时地看一看。”张弘说。前段时间,他在网上看到一些喜欢摄影的人将自己的摄影作品制作成台历,送给亲朋好友,便灵机一动,

决定制作全家福挂历作为春节礼物。

随后,他开始收集姑姑、叔叔等亲戚的全家福照片,有的没有近照,他就拿上自己的单反相机照一张。凑齐照片后,他又寻找商家设计版式和制作,虽然花费了自己的不少业余时间,却乐此不疲。

“这样的礼物就是费点事,但价格不算贵,过年拜访长辈时带上,老人们肯定爱不释手。”张弘说。

春联 自编自写翰墨香

“往年的春联都是孩子书写,今年我们决定增加难度,根据自家的情况原创春联的内容,然后再由孩子书写,贴在家门口。”西苑社区居民赵女士说。

赵女士的女儿今年14岁了,毛笔字写得不错。从2017年开始,她便“承包”起自家的春联,有时亲戚朋友邻居也会上门讨要。孩子连续写了6年,今年有点不想写

了,赵女士便决定增加难度,全家人先自编春联。

说干就干,近段时间,一家人只要没事就聚在一起研究春联,先后创作了不少,但都觉得不太对仗。“‘思过去回忆美好往事,向前看共幸福家庭’,这是孩子创作的,如果没有更好的春联,我们家今年就贴这副春联了。”赵女士说。

记者 袁剑锋