

我市农贸市场强劲复苏

来来往往都是烟火味道

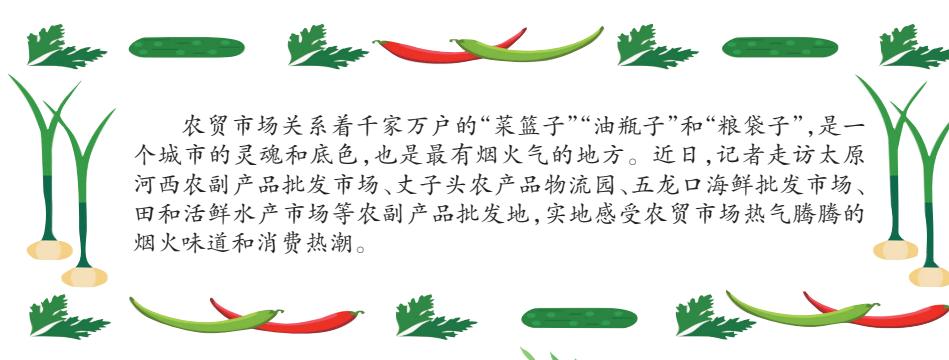
处处烟火味道

2月25日上午7时,河西农副产品批发市场内已是热火朝天,各种厢式大货车停成了排,问价的、带货的、打包的……各路客商纷至沓来,苹果、橙子、菠萝、豆角、黄瓜、西红柿、大白菜……各式水果蔬菜悉数进场,大车卸,小车拉,摊主们一边称重,一边码新品,算账收钱一刻也不敢耽搁,来来往往皆是烟火味道。

链条转起来,流通畅起来,市场活力满满,人们已从舌尖上感知。经销水果的商户王俊生说:“从春节前开始,销售形势就逐渐好起来了。春节过后,客流一天比一天大,慢慢的都恢复了,商户们也越来越有信心。”开春后,绿叶蔬菜、水果的价格普遍较高,但是消费需求依然旺盛,说明市场的消费力也在回升。“由于市区经销果蔬的客户多,我们半夜就开始营业,到凌晨四五点钟来自山东、河北、云南等地的果蔬就批发完毕,最近库存量和销售量与疫情前不相上下。”

“原来一天能卖千把块钱,现在每天都上万了。”在葡萄摊位上,商户刘大柱正用老虎车给客户运葡萄,前来询价的顾客络绎不绝,他像只陀螺一样里外外转个不停,买卖间隙,刘大柱对记者说,疫情防控进入新阶段后“救活”了他的葡萄摊。

城东丈子头农产品物流园一天的蔬菜销量大约五六百吨,水果约二三百吨,该物流园经理汪俊称,蔬菜、粮油的销量比较稳定,水果目前是淡季,销量较低,从“五一”左右西瓜上市,一直到年底都是水果销售旺季,届时销量会大幅提升。目前市场整体在企稳回升,向上的态势越来越明显。



农贸市场关系着千家万户的“菜篮子”“油瓶子”和“粮袋子”,是一个城市的灵魂和底色,也是最有烟火气的地方。近日,记者走访太原河西农副产品批发市场、丈子头农产品物流园、五龙口海鲜批发市场、田和活鲜水产市场等农副产品批发地,实地感受农贸市场热气腾腾的烟火味道和消费热潮。



热闹俯拾皆是

市场活力重燃

处处洋溢着消费回暖的浓浓春意。一个个跃动的数据,彰显着市场的强劲复苏力。不仅仅是农贸市场的烟火气回来了,我市各行各业都干劲十足。党的二十大报告提出,增强消费对经济发展的基础性作用。中央经济工作会议部署,要把恢复和扩大消费摆在优先位置。乘势推动消费加快恢复成为经济主拉动力,多方面部署系列举措进一步促进消费回升已经成为重要的政策导向。

从政府到平台企业,再到金融税务等,太原频频亮出实招,如对农产品批发市场、农贸市场专门用于经营农产品的房产、土地,暂免征收房产税和城镇土地使用税;延续发放“晋情消费·悦享生活”消费券、老人专项服务券;打造“一刻钟便民生活圈”试点;开展汽车促消费活动;小店区出台《小店区促进商业经济高质量发展三十五条》等,政策持续给力,不断挖掘下沉市场消费潜力,促进生活服务业加快恢复。

眼下,随着政策效应的持续显现,被抑制的消费需求逐步释放、潜在消费需求被挖掘、新的消费需求被创造,消费热度正逐渐上涨,经济稳步回升信号已经释放。

记者 贺娟芳 文/摄

初心不减 与爱同行

美年大健康太原公司开展首届创始人服务日活动

2023年2月25日,在太原美年大健康成立十五周年之际,双东门诊部开展了以“初心不减,与爱同行”为主题的创始人服务日活动。太原美年大健康创始人岳仍丽女士深入一线,在不同岗位为体检客户提供细致贴心服务。



图片来源:美年大健康

美年大健康始终秉承“以客户为中心”的服务宗旨,为客户提供健康管理服务。该活动是创始人深入一线聆听客户心声、改进服务品质的重要举措,同时也是美年大健康“客户第一,品质运营”经营理念的贯彻和落实。

今年既是太原美年大健康成立十五周年,也是双东门诊部作为太原第一家分院,旧店迁址、新店升级的一年。如何给客户更流畅的体检流程体验,导检是保证服务质量、提升用户感受的关键环节。导检途中,岳仍丽女士积极与客户沟通交流,传递企业服务理念,校对体检流程中的细节,总结并进一步提升服务品质。

岳总阐述了本次活动意义:“美年大健康作为预防医学的知名企业,我们始终铭记‘感恩于心,践之于行’,今年年初,我们推出以‘美年感恩季’为主题的系列活动。服务作为客户最直观的感受点,我们希望通过服务日‘这个桥梁,向信任我们的客户传递感谢,同时接收客户对我们的期许和建议。疫情肆虐期间,我们也收到很多保障心理健康的需求。

2022年,太原美年成立心理健康管理中心,上线创新项目——心理检测服务。相信通过健康管理与心理健康服务的结合,最终实现客户身心健康的‘早筛查,早评估,早干预’。”

医疗核心驱动 专业成就高品质体检

活动现场,岳仍丽女士第一站承担了重要的迎宾工作。岳总向每一位来到美年的客户致以诚挚的问候,并向他们赠送了活动专属伴手礼。在服务过程中,岳总也与各位客户进行了愉快的交流,并向前来咨询的客户介绍美年大健康专业、创新的体检服务。

创新一直是美年大健康的重要发展战略。近年来,太原美年已经在创新方面取得了一系列突破性进展,陆续推出了更有效、更具有检查意义的全新筛查项目,包括脂联素(糖尿病早筛新指标)、冠脉钙化积分检测(预测冠心病心梗风险)、幽门螺杆菌分型检测、眼底AI、心理健康检测等。思想不松懈,行动不脱节,措施不走样,全心全意为每一位体检客户提供安心、贴心的健康体检服务。

真诚用心倾听 坚持以客户健康为中心

在公共检区,客户们见到了美年大健康太原公司创始人岳仍丽的身影。“女士,您小心按压住抽血针口,我来帮您看一下导诊单。”现场,参与服务的各位管理层不仅主动为客户指引路线、提供帮助,还就各类健康问题为大家答疑解惑。

深入一线,悉心聆听,“以客户健康为中心”是美年大健康太原公司秉承多年的经营服务理

念。每一份客户的真实意见和需求反馈,都是公司发现问题、改进方法、优化流程的基础。除了要求各岗位工作人员在日常工作中心接待、耐心释疑外,公司坚持定期对全体医护进行专业知识和服务礼仪培训,持续不断地提高自身的服务意识和服务品质。

不忘初心使命 持续提升客户满意度

“您好,请问您有什么需要帮助的呢?”“您好,请问您的空腹项目做了吗?”参与一线服务的领导层在检区内耐心地为客户分诊引导、解答疑问,并为做完空腹项目的客户送水、小零食,既解决了客户口渴问题,也利于客户后续憋尿检查项目的进行。

在抽奖送健康环节,岳总和李院长分别从今日到检的客户中抽出了6名幸运客户,奖品为“门市价1599元S9大肠癌筛查一次”5名、“当日进一步筛查项目全部免单”1名。“没想到这次活动有这么好的福利,感觉太幸运啦!”兑



奖过程中一位中奖客户无比激动地和工作人员讲道。

秉持初心使命,不断提升客户的满意度,赢得更多消费者的支撑与信任,是美年大健康太原公司多年来不懈追求的提升目标。未来,太原美年将在每一次体检服务中,以更严格更专业的标准要求全体医护人员,以更亲切、更有耐心的态度服务客户,用专业的医疗品质和饱满的服务热情,提高客户对品牌的认可度和忠诚度。

创始人服务日是领导层深入一线聆听客户心声,改进客户服务的重要活动,从实践中挖掘需求,提升服务质量。随着时代的发展,科学技术的更迭,医疗健康不再限于互联阶段,数字医疗的浪潮正在席卷整个健康行业。未来,美年大健康将继续秉持“医疗导向,品质驱动,服务支撑,创新引领”的核心战略,贯彻“客户第一,品质运营”的运营共识,坚守“医质为本”的初心,探索新型科技赋能,为客户提供高质量的健康管理服务。

靳金枝