

春菜上市 市民品尝“春天的味道”

老话讲：“不时不食，顺时而食。”又到万物萌动的春天，此时上市的春菜鲜翠欲滴，食之好养生。记者走访市场注意到，香椿、荠菜、春笋、青豆、蒲公英……菜摊里、餐桌上，到处都有它们的身影，不少市民趁“鲜”品尝，把春天“吃”进肚子里。



春菜争相上市

当暖风吻过树梢、燕雀掠过屋檐，春天的气息愈发浓烈。人们脱下厚重冬衣，踏青、采风、尝鲜……在春日里，食春味，才知春，不负好春光。

记者走访市场发现，油亮的香椿叶嫩气香，堪称“春日第一口鲜”，受到市民的喜爱。“2.5元一两，比刚上市时便宜了。”在一家菜市场，菜摊摊主韩女士告诉记者，香椿算春菜里上市较早的品种且堪称“顶流”，因其口感鲜嫩，香气诱人，不少顾客早早尝鲜，买个二三两就够弄盘菜，满足味蕾需求。

春笋、折耳根、鸡毛菜、三七菜、鲜槐花、鲜榆钱……记者在走访中看到，几乎每个菜摊上都摆放着各种新鲜上市的春菜，有大众熟知的品种，也有叫不上名的鲜菜，但不影响市民们尝鲜的热情，“少买些回家尝尝”，是不少人的消费心理。

做法多种多样

菜摊上，春菜争春；餐桌上，菜品丰富。记者走访时发现，不少饭店在春日里推出专属应景菜，以满足食客尝鲜意愿，好评不断。

“味道鲜美，菜品精致，不错，不错。”在万象城一家特色餐厅，一款“春鲜四宝”堪称“明星菜”，点菜率超半数，菜中包含春笋、茭白、青豆、青菜梗，再配上腊肉，食过之后，唇齿留香。而晋阳里的一家饭店，近期推出的一道以“苹果苦瓜”为食材的菜品让食客大呼“太过瘾”。这种苦瓜皮薄肉脆、汁水丰盈、口感极佳，似菜似水果，咬一口满嘴都是“春天的味道”。

相比饭店里春菜的精致做法，寻常百姓家餐桌上的春菜显得更接地气。市民孙女士是位美食爱好者，春菜大量上市时，她会趁鲜品尝，也为家人奉上“春日限定款”菜品。割一块豆腐，拌上二两香椿，口感清爽；摘一撮槐花，裹上面粉，上笼屉蒸，熟后食之，香甜四溢；取一截春笋，用刀切片，皮蛋咸肉，与之搭配，熬成鲜汤，富含营养。

说起最爱吃的春菜，市民马女士认为非荠菜莫属。她说，作为“野菜之王”，荠菜是药食同源的一种绿菜，具有清热、明目的功效且富含氨基酸和高纤维，非常适合在春天这个季节食用。而荠菜的做法有很多，可凉拌、可烙饼、可做羹，但最受大众欢迎的要算荠菜饺子。不过，要保持鲜嫩的口感，在制作过程中一定要注意先焯一下水、别乱加调味品等细节，这样做出的荠菜饺子味道才最鲜美。

记者 李晓琳 文/摄

网购平台的“另类”生意

“送给自己未知惊喜，男鞋一双，5.6元起售，年龄尺码可选……”近日，家住我市千峰南路的小叶向记者透露，在网购平台上，出现了一种以“盲盒”为营销手段的新玩法，商家销售外贸百货或男鞋服饰“盲盒”，买家只要花上二三十元甚至不到10元钱，即可购得随机“盲盒”，买到的是什么样的款式，只能在收到快递，拆开后才知晓。

以这样的方式网购，许多玩家称其为“赌货”。消费者“赌货”真能淘到好货吗？背后隐藏哪些营销套路？



“另类”生意火

“‘盲盒’男鞋都是仓库随机发出，什么样的款式都有，全靠运气，尺码和年龄可选……”根据买家提供的线索，记者登录一知名网购平台，搜索“盲盒”一词，找到了大量销售鞋服、外贸百货“盲盒”的商家，其中以销售潮流男鞋居多，且销量可观，“已拼9000+”“已拼12000+”的词条比比皆是。

随机选了一个销售潮流男鞋“盲盒”的商家。消费者可在网购页面“分类”选项里，选择年龄区间，“14岁到20岁”“21岁到30岁”“31岁到44岁”，然后可在“鞋码”选项里勾选尺码。根据不同年龄区间、不同鞋码，价格有所不同，最低5.6元、最高9.98元。沟通中，商家回复，这些“盲盒”男鞋属于清仓捡漏货，是全新款，不支持特定样式。店铺支持7天无理由退货，但是必须保证鞋子全新，鞋底全新没有丝毫磨损，不影响二次销售。

此类网购男鞋“盲盒”价格低廉。商家在销售中宣称，发货商品绝对不是低品质商品。商家评价页面中，全是清一色的买家好评。

尾货成本低

从店铺评价来看，买家绝大多数都未能买到自己中意鞋品。一位买家介绍，消费者愿意参与“赌鞋”，都是抱着玩玩的心态，因为这类“盲盒”价格低廉，而且还包邮，不喜欢也吃不了大亏。

价格便宜，猎奇心理驱使，造就了网购“赌货”模式。那么，花几元、几十元买到的潮流“盲盒”真的只赚不亏？记者在网购平台一家名为“美家那个

鞋”的商铺，付款9.98元下单购买了一双40尺码的莆田潮鞋，4月1日收到了货。打开包装后，是一双黑色凉拖。记者拿着凉拖，到水西门街一家实体店，希望能帮忙鉴定一下。该店老板拿到商品后，用鼻子仔细嗅了嗅气味，摸了摸面料，十分肯定地表示：凉拖做工和用料比较粗糙，气味大、质量一般，进价应该便宜。在国内一些批发市场，也就2到3元。

拒绝被收割

瑕疵品、尾货处理品大多不值钱，之所以会有消费者购买，而且拿到“盲盒”后发现商品不合心意，仍会给商家好评，主要是因为“盲盒”的概念以及销售的模式。

消费者不知道自己会得到什么样的鞋服尾货，除了尺码要精确，基本上是认可了“盲盒”商品随机、款式随机，一切

看运气的规则。只要拿到的商品能用，即便是有一定瑕疵，也不会自己出运费退货，只会认为是运气不好。

在此提醒消费者，要拒绝被“割韭菜”。天上不会掉馅饼，任何商家都不可能做亏本买卖，消费者要避免盲目跟风，谨慎网购“盲盒”商品。

记者 梁丹 文/摄