

各大网络平台年度消费盘点,闯进“亿元俱乐部”的本土品牌不少于国际品牌

颜值+硬核品质,95后消费者青睐“新国货”

■本报记者 任翀

“新国货”似乎正引领新一轮消费热潮。随着不同平台陆续发布年度消费盘点,“新国货”脱颖而出。小红书上,去年下半年与去年上半年相比,95后群体对本土品牌商品的发布量和搜索量分别增长22.26%和23.16%;京东上,本土品牌下单金额、下单商品销量同比增幅均高于国际品牌;天猫、淘宝上,不论是“618”还是“双11”等大促节点,闯进“亿元俱乐部”的本土品牌数量一点也不少于国际品牌……

不再盲目追求大品牌

“年轻人不再盲目追求大品牌,更看重产品是否适合自己。”健身服品牌Maia Active在上海成立才三年,不仅在淘宝、小红书上小有

名气,还在上海中心城区商圈开出线下店,年销售额超亿元。品牌联合创始人兼首席执行官王佳音觉得,自家产品客单价并不低,但从众多海外健身服品牌中成长起来,与年轻一代消费者的消费心理很有关系,“他们很懂产品,知道适合自己的更重要。”同样诞生在上海的彩妆品牌GirCult不满两岁,线上月销售额超过100万元。联合创始人兼首席运营官锁雅认为,“中国消费者尤其是年轻消费者想要适合中国人特点的彩妆表达。”

CNBData首席商业分析师李湘认为,“新国货”的崛起与消费群体结构变化有很大关系。以95后为代表的新生代消费者对潮流的追捧更热情,一些本土品牌赶上这股浪潮,推动了新国货品牌数量及消费规模并喷。这其中,既有记忆中的老牌国产品牌主动贴近年轻消费者,也有新生代创业者融入自身对潮流文化的理解,打造出风格各异、特点鲜明的品牌和产品。商业分析师达宇认为,“新国货”的崛起处在新消费背景下,“消费者变得更理性。欢迎新

国货的年轻一代主张自我表达,不盲目追求品牌,更看重产品本身,这为本土品牌,包括年轻本土品牌提供了与国际大牌一争高下的机会。”

从讲故事到讲“硬核”

钟薛高是近年来颇为热门的本土冷饮品牌,品牌创始人林盛也觉得,做新品牌要能“讲好故事”,“产品上必须要有突破点,给消费者留下不一样的印象。对于食品,名字、造型要特别,好吃且不含添加剂,还设计一句好玩的话……一连串的小惊喜会让消费者记住。”没有一个国产品牌认为低价能赢得市场。诞生在上海的护肤品牌自然之名从一家小网店起步,如今已在长三角开出20家实体店,主打高性价比产品。品牌创始人兼首席执行官沈华说,高性价比不是低价,“我们做过两款护肤品,便宜的一瓶几十元;另一款价格翻倍,与国际大牌中档产品相一致。销售一段时间后,我们发现便宜的销量减少,而售价高的始终是明星产品。”他觉得,新国货必须靠品质说话。

■本报记者 黄勇娣

75岁的宋凤其老伯,是闵行梅陇镇许泾村村民。前不久,他家两层楼的老宅被装修一新,眼下再搬进去住的,除了他们老夫老妻,还多了5位同村的老年村民。今后,他家的这栋小楼里,将会有20位老人住在一起。原来,老宋和3户邻居一起,将4栋老宅整体出租给村里,被村里“打包”改造成农村长者照护之家。到目前为止,这里开放刚满一个月,已入住10位老人,总床位60个,可以让农村老人不离乡土就享受到专业化、品质化的养老服务。

养老院就是“自己家”

作为4栋房屋的房东之一,老宋和老伴费阿姨免费入住养老院一间30平方米的房间,两个床位,仍住在“自己家”。因为小楼总面积300多平方米,老夫妻俩还能拿到每月1万余元的房租,一年下来大约13万元。

自己家变成“养老院”,适应吗?“很好啊!相比以前,房子经过装修,条件变好了。我们老两口也不用自己烧饭,食堂每天的菜谱都不一样……”老宋说,住在一起的人多了,生活变得热闹起来,还可以减轻两个女儿的负担,她们每周来看望两次。

记者看到,每个房间都窗明几净,两个床位,有单独的卫生间,走廊里,安装了扶手;虽然只有两层楼,但也安装了电梯,行动不便的老人可以进出……据介绍,“养老院”的内部设施,全部按照本市养老机构设计标准配置,



4座农宅“抱团”变身养老院

闵行梅陇农村长者照护之家创新探索“就近养老”

许泾村新建成的长者照护之家环境优美。

宋媛媛 摄

体现机构的完整性、规范性和完全性。

养老费用基本可承担

村里其他老人入住,费用高吗?据介绍,这个长者照护之家主要面向本村村民,每月服务费为2800元,参加长护险还可获得每月600元补贴。这样的费用,老年村民的房租和养老

金基本可以承担。在许泾村,一个房间的租金每月约700元至900元,一户人家大约六七个房间,每月租金收入4000元至6000元。村民如果参加农保,每月还有1500多元养老金。

养老点的生态环境也为外界称道。走出大门,步行200米,就进入一个80多亩的生态园。这里原先是个违建堆场,拆后被村里打造成

小公园,公园旁边,刚建成一个戏台,今后镇里会定期送戏过来。

第一批老年村民入住后,许多村民隔三岔五过来探望情况。村干部笑着说,农村老人除了不愿离开乡土、养老服务购买力较弱之外,还存在一些观念上的障碍,担心入住养老机构会让子女没面子,但通过第一批老人的示范引导,预计春节后入住的老人会多起来。

打开围墙方便更多人

为推动居家、社区、机构养老的融合发展,许泾村长者照护之家还将对外开放机构养老设施与服务资源,为社区老年人提供助餐、助浴、日托等专业化照护服务。

实际上,这并不是梅陇镇打造的第一个农村长者照护之家。一年前,该镇在永联村吴介巷试点建立闵行区首家农村长者照护之家,自运营以来入住老人已从最初的8人增至20多人,床位全满。这个养老点还委托民营同康医院提供24小时照护,为入住老人提供专业治疗、护理和康复。

前不久,梅陇镇还推动虹梅养老院“打开围墙”,探索开放式居家养老服务,放大专业机构的资源优势,为社区老人提供助餐、助浴、助洁、日托、短期托养5项基本服务,以及居家护理、照护培训、辅具租赁、康复保健等4项拓展服务。

近期,梅陇镇还将启动一所新建养老院建设,以满足城镇居民就近养老需求,预计两年后投用,可新增养老床位1366张,这样的规模将在镇级养老院中位居前列。



只有一个垃圾桶,你咋分类?

昨天,杨浦区城管执法局对辖区内轨道交通8号、10号、12号线24座地铁站内商户等公共区域开展垃圾分类专项执法。在10号线江湾体育场站的一家面包店,执法人员发现,该商家只有一个内置垃圾桶,存在垃圾混装现象,立即发出《责令改正通知书》,要求整改。本报记者 蒋迪雯 摄

情牵“山”“海”精准扶贫

——上海银行对云南“百企帮百村”扶贫纪实

脱贫攻坚战是全面建成小康社会的三大攻坚战之一。作为一家有温度、正能量的上海市属金融企业,上海银行高度重视精准扶贫,总行党委挂帅,动员全行带着真情实感投入。提高政治站位,通过总行党委、行长办公会议、专题会议等精心谋划部署帮扶事项,不断强化金融精准扶贫,形成可持续“造血”机制;坚持问题导向,目标导向,确保工作实效。

云南砚山,天蓝得晃眼。白云像绣在蓝绸上的线花。十分钟,纹丝未动。地上的人,却不似天上云闲闲适,2020年摆脱贫困,时间不等人。来自上海的援滇干部感言:全天候

工作,心和身,要时时扎在村寨。扶贫干部的斗志,要求永不松懈,因为有多少乡村群众在期待。

随着“百企帮百村”结对精准扶贫工作的部署展开,总部位于东海之滨陆家嘴的上海银行,与远在文山苗族自治州中西部砚山县贫困程度最深的3个村——阿猛镇阿绞村、稼依镇落太邑村、阿舍乡阿吉村,结下跨越2000余公里的“山海之约”。

党委领导、精准着力,聚全行之力真情投入,是上海银行参与脱贫攻坚的态度。这不仅是上级部门的要求,更是一家有情怀、有温度、知感恩、懂回馈的金融国企由衷的社会责任。近期,上海银行被中国银行业协会授予“最佳精准扶贫贡献奖”。

精绘细织

“绣花功”构建做实全行精准扶贫体系

2018年12月,上海银行人员首赴砚山;2019年7月,行领导带队再次砚山行;9月,砚山县主要领导回访上海银行;10月,总分行再度共赴实地。

沪滇之间往返穿梭,上海银行实地走访的脚步深入最偏远、最深度贫困的村寨,为的是摸清最真实情况,问询最紧迫需求,基于此设计最精准细致的帮扶方案,真扶贫、扶真贫。与当地共同精细谋划,“一村一策”量身定制精准扶贫方案。每个村的扶贫资金使用方案都包含基础设施改善和产业发展两部分。强基础,是为给贫困村农户生活“托底”;做产业,是为帮助形成可持续“造血”机制,实现可持续高质量脱贫。这两大板块项目是抓手,扶贫与扶志扶智融合是推进方法,将带人、带物、带产业、转观念、转村貌这“三带三转”的扶贫目标全面有机融入。

精细织就脱贫蓝图,还需一针一线的“绣花”功夫。精品银行拿出精细化的“海派作风”,专题部署构建全行动员起来的扶贫工作体系:组建队伍、发动全行党组织参与志愿帮扶;针对特色农产品组织推介对接,推进消费扶贫;借力电商平台,帮助当地农产品产业拓展线上销路;分支行党组织与各村党建联建,通过联建抓实对于各村基础设施改善项目的跟踪配合工作。

同时,对于全行各单位参与扶贫工作事项按月跟进,过程管理,并每月与砚山县及各村联络,跟踪项目进程,帮助解决难题。



2019年10月,上海银行市南分行组织募捐,为3个村特困村民添置生活必需品



2019年10月上海银行团委组织开展“上银情·砚山梦”助学活动,走访阿绞村三家寨小朋友

产销联通

打造沪滇直通的农特产品扶贫闭环

每年10月17日是国家扶贫日,在2019上海市对口帮扶地区特色商品展销会上,来自8省(市)的21个市(地、州)数千种农特产品汇聚一堂,领导巡展的脚步、媒体采访的镜头,纷纷停留在砚山县鑫理农业科技发展有限公司展位上。软籽石榴、火龙果等热带水果令人垂涎欲滴。果香醉人的背后,是上海银行支持砚山的一个产业扶贫项目。水果种植产业的产销联通,本身也是精准扶贫工作的一颗“硕果”。

首次踏上砚山的土地,上海银行人员就在县政府推荐下走进鑫理公司的育种大棚,燕窝果、桃熏草莓……这里培育的高附加值水果新品种令人眼界大开,如果可以发挥该企业育种栽培技术优势,与云南砚山的气候地理条件结合,贫困村农户可以通过水果种植产业实现增收。上海银行作为捐助方与砚山县各级政府

等多方推动支持下,落太邑村与鑫理公司“牵手”,选定种植软籽石榴等水果。政府统筹协调组织实施项目,村民利用上海银行捐赠的产业扶贫专项资金购买种苗肥料等,企业负责栽培管护指导和订单回收。

助产还要助销,实现产业扶贫的闭环。金秋时节,鑫理公司带动砚山农户种植的水果在上海市对口帮扶地区特色商品展销会上“C位登场”,搭载展会快车“直通”上海大市场。

线上方面,上海银行在上行快线APP扶贫专区开展专项营销活动,设立购水果送权益及达标客户享特价购等活动,帮助对接天果园、拼多多等电商平台,助结对地区水果企业在电商平台上开店,并通过流量曝光等引导方式大家采购贫困地区水果。

特色水果种植,只是上海银行支持结对地区产业发展的项目之一。针对三个结对村量身定制的产业项目,均为各村带来增收发展的希望。阿绞村与阿猛镇农民专业合作社共同开展的蔬菜种植产业基地里,豌豆菜、青菜、花菜、瓢儿白等蔬菜油绿水灵,“砚菜”名声渐响;阿吉村发展养牛和养中



2019年7月,上海银行与砚山县就“百企帮百村”精准扶贫开展座谈和签约,会上捐赠2019年度首笔扶贫资金

华蜂项目,有了启动资金,一头头小牛崽、一个个蜂箱很快到位,承载着村民们来年的希望……

除了助力产业发展,对接市场,上海银行自身也为农特产品贡献一份消费扶贫的力量。借助静安扶农中心等平台,工会采购了部分结对地区农产品,员工们尝鲜同时也参与了全行扶贫项目。

智志双扶 结对助学

守护山乡间最明亮宝贵的东西

车辆驶入阿舍乡阿吉村委会院子,车窗外,一个瘦小的身影坐在条凳上,旁若无人捧着本高考试题精讲。那就是受到上海银行资助、刚刚考上高中的刘艳粉。坐下的小姑娘腼腆地低头搓着衣角,其实她勇气不小,与奶奶相依为命,几次找到村干部,央告他们出面做亲戚工作,让她继续念书。被问到“想不想上大学?”她抬头,很轻又很坚定地回答:“想!”眸子里有星星一样的光。“放心,你读到什么时候,我们一直帮下去。”

村里,家境困难却懂事的孩子不止一个。陶金云,成绩名列前茅,长跑比赛的数块奖牌是家中墙上仅有的装饰。道别后,他一路小跑追来,非把自己刚挖的山菌塞到上海银行实地走访人员手里,额头豆大汗珠晶莹剔透。他表示一定努力考上大学。上海银行走访人员鼓励他专心学习,只要考上不必担忧学费。

闪烁的星眸,闪光的汗珠,是乡村学子们的艰辛与希望,是山乡间最明亮宝贵的东西。智志双扶,上海银行决心守护贫困学子学以致用、改变命运改变家乡的心志。

上海银行总行团委组织动员全行青年力量开展“上银情·砚山梦”结对助学帮扶活动。梳理造册并落实了60余名帮扶对象的结对工作;鼓励各部门各分行结对帮扶与党建团建工作结合,建立“1名帮扶对象+1名结对人+1个团组织”的工作模式,确保每名帮扶对象均有专人对接、有组织保障。结对及所在团组织积极响应,扎实落实各项结对帮扶工作。守望相助,爱心助学,投入1600人参与志愿服务或义卖活动,完成年度助学金筹集;囊萤照读,扶志赋能,结合学生具体学习阶段挑选赠送一本字帖和名著书籍,鼓励他们“写好字、读好书、做好人”;爱心书信,增进感情,每季度通信沟通引导鼓励孩子们提升学习能力、坚定学习信心。

2019年10月下旬,上海银行青年公益队前往砚山县,把爱心助学金、书籍字帖、书信等交到学生手中。他们还走进各乡镇学校座谈交流,希望同学们树立远大志向,同时深入了解学校、学生的情况,为未来更有针对性的支持排摸需求。回沪后继续加强过程管理,建立帮扶档案,通过“一人一档”爱心结对手册持续跟踪。

生活纾困 思想补钙

一份双向传递的“温暖”

“两不愁、三保障”,即“不愁吃、不愁穿,义务教育、基本医疗和住房安全有保障”这些基本目标,是脱贫的“基本线”。

接受精准扶贫任务后,上海银行实地调研了解到,在当地群众和扶贫干部努力下,“基本线”已满足,但持续脱贫还有大需求。比如有的人畜圈养,有的村公厕不足环境堪忧,有的村缺乏村民公共活动场所。为此,2018年上海银行捐赠资金全数用于“基本线”基础上为村民基本生活“补短板”方面,投入到最急需项目中,惠及困难群众。这些务实项目让村内一户户贫困户的生活切实改变。

鉴于上年实效,2019年上海银行捐赠资金中一部分仍用于基础设施改善项目,继续为“补短板”做加法;为阿绞村加固住房,拆除危房,增建厕所和牲畜圈舍;为落太邑村修建机耕路,为阿吉村第一、第二村小组建设村民活动室。然而,除了全行安排资金的整体投入项目,一些村里的小细节也让人揪心。一些村民搬入新房,却没有基本装修、基础家具,室内厨卫,部分甚至没有门窗,亟待添置家具、被褥、衣物、厨具、餐具等必需品。为此,市南分行党工团分头行动,于2019年8-9月开展爱心义卖、募捐等,员工积极响应。10月底,分行与下辖三家支行再度深入贫困村开展党建联建活动并捐赠生活物资。

一路颠簸奔波深入村寨,刚刚抵达村委会,就有村民闻讯前来,按需领取铁床、衣柜、饭桌、板凳、电磁炉等,三村共有超过200户贫困户获得急需的生活物资,脸上露出开心的笑。这些点点滴滴,真正“暖”了他们的日子,真切感受到来自上海银行的温暖。得知各村多少都存在一些因病因残致贫的特困群众,支行党员们还带着爱心对特困家庭逐户走访。

纾生活之困,更补思想情感之钙。在当地,三家支行党支部与结对村分别开展党建联建交流。村干部回顾结对以来村容村貌和思想上的巨变。分支行党员们则表示,扶贫行动也是自身受感染受教育的过程,“村民的朴实令人感动,他们不善于交流,家家挽留我们吃吃喝喝,拿出来的凳子总是家中擦得最干净的。”看到结对村居住条件的改善,生活水平的提高,产业发展的起步,也为上海银行所有参与扶贫工作的人员带来一股力量,激励大家继续用真情、真心、真心推动精准扶贫。

确实,扶贫不是冷冰冰的施舍和恩惠,而是双向互动,拉近“山海”间的千里之距,物质的帮助、思想的交流建立在真心真情的互动上,彼此间传递着温暖。