

以踏青、郊游、户外为主的春季场景消费花样翻新,近郊微度假正在长沙流行 花田草地,总有一块安排你露营



长沙晚报全媒体记者 范宏欢

春暖花开,在花满枝头的树下撑起帐篷,和家人朋友野餐闲聊,看孩子们嬉戏跑跳……这样的场景是否能让你心动?连日来,记者走访发现,伴随着气温回暖,露营季也在春日暖阳中回归,以踏青、郊游、户外为主的春季场景消费花样不断翻新,助力“春日经济”持续升温。

露营装备迎销售高峰

春天,长沙鹅洲岛迎来最美的季节,大片油菜花田已灼灼融融,像金黄的锦缎,绵延在碧绿的江岸边。在江边的一块空地前,各类天幕、帐篷依次排开,家人好友聚在一起闲坐聊天、烧烤野炊,孩子们恣意奔跑、嬉戏打闹,好不惬意。

“前几天在网上看到鹅洲岛的油菜花刷屏,趁着天气好就一家人自驾过来玩,果然不虚此行。”市民胡女士告诉记者,起初露营只是为了带孩子出去玩,就买了简单的帐篷,却发现只有帐篷没有地方坐,就买了椅子,继而又买了桌子。从此一发不可收,天幕、蛋卷桌、烧烤架、便携碗筷、风扇、氛围灯……感觉根本买不完。

春意浓浓下,在户外扎帐篷、支天幕露营又迎来高峰。记者线下走访长沙多家商超发现,各类露营产品都被摆在显眼位置,大到帐篷、折叠桌椅、烧烤架,小到餐具、锅具、露营灯、功能饮料等;在线上购物平台,露营装备更是五花八门,且价格差异较大。以露营帐篷为例,既有100元至500元不等的平价好物,也有上千元的高端产品。

值得一提的是,今年,更轻量化的“轻便露营”成为踏青主流。天猫数据显示,入春以来,户外充气床、车边帐、露营专用枕等“轻露营”装备销售升温。户外充气床同比增长50%,露营枕同比增长100%以上。

“拎包露营”受年轻人欢迎

除了让消费者自己搭建户外营地之外,已建好等游客去打卡的露营基地也不少。记者发现,随着“露营热”持续升温,一种“拎包露营”的方式也受到了广大市民的喜爱。据介绍,“拎包露营”指市民可直接前往专业的露营地,支付一笔场地费和装备使用费后,同样能享受一场精致露营。

“在我们露营地,房车、天幕、帐篷、桌椅、烤炉等一应俱全,还能点菜。白天可以喝茶、拍照、打牌、钓鱼,晚上可以K歌、看电影。”绿声岛集鹅洲岛自然营地工作人员告诉记者,为了满足更多消费者的多样化

需求,他们推出了各式各样的露营套餐,价格在几十到几百元不等,还可以在营地体验露营过夜,与朋友家人共享静谧舒适的田园风光。

“从长沙市区开车到露营地不到一个小时,不需要准备任何东西直接‘拎包入住’,太适合我这种怕麻烦的人了。”95后市民李淑媛表示,要购置一套露营装备其实花费并不小,区别于传统露营较高的装备、学习门槛,说走就走、轻装上阵的露营方式,正越来越受到年轻人的喜爱。

除了轻松出行、享受露营,外卖式露营也逐渐在年轻人中流行。不需准备食材和烹饪工具,只需带上帐篷和桌椅,到达露营地后即可通过点外卖来解决所有的饮食需求。“之前出门像搬家,搞得自己很累,现在直接点外卖,比萨奶茶半个小时就送到了。”和三五好友一起来露营的小陆说道。

“微度假”正在长沙流行

随着市场消费需求不断提升,越来越多的人开始寻求高舒适度的休闲度假方式,以缓解工作生活带来的精神消耗。马蜂窝数据显示,有超过80%的年轻人认为,“比起远行的不可控,安排好每一个周末更重要”。利用周末、小长假或是其他碎片时间就近出游,以乡村游、周边游为主的“微旅游”“微度假”,正在长沙流行。

湘江北路三汜矶大桥附近的小绿地成了很多市民踏青露营的首选,随着露营地陆续开门迎客,这里已然成为社交平台上的“网红”打卡地;而在天心区暮云镇人形山脚下的房车露营地,野餐烧烤、喝茶、品咖啡、玩飞盘,游客们更是玩得亦乐乎。

“比起去饭店聚餐,不如在这种城郊大自然的环境中轻松舒适。”市民韦峰告诉记者,露营已经成为了全家人过周末的首选。记者在美团平台以关键词“露营”搜索长沙各大露营地发现,为了打造不同客群喜欢的露营方式,商家们纷纷创新“露营+”模式,集音乐、美食、电影、篝火、户外游戏、亲子活动等于一体,进一步丰富产品和场景,让露营正在变得越来越动态。除了鹅洲岛,像望城区白箬铺镇光明村、黑麋峰国家森林公园、浏阳大光洞、宁乡神仙岭等地,都是当下热门的露营打卡地。

数据显示,预计2025年中国露营经济核心市场规模将达到2483.2亿元,带动市场规模超万亿元。而随着露营及“露营+”的持续发展,无疑将释放出更大的消费潜能,为更多行业向户外市场拓展创造机会和空间。

探春系列报道4



↑在三汜矶大桥附近,市民们趁着晴好天气在草坪上露营。长沙晚报全媒体记者 郭雨滴摄



←湘江南路湘府路大桥至黑石铺大桥段数公里长的河滩上,油菜花盛开正盛,成市民踏青赏花的好去处。长沙晚报全媒体记者 贺文兵摄



市民们在春色中露营、野餐、奏乐、拍照、遛娃……好不惬意。长沙晚报全媒体记者 何文瑞摄

经济观察

“春风”送来企业急需员工

长沙晚报3月20日讯(全媒体记者 颜家文)“以前是自己到处招,效果不好,现在是政府把我们急需的员工送上了门。”谈及招聘效果,湖南省三维汽车服务有限公司负责人张灿连声点赞。20日上午,在芙蓉区马坡岭街道张公岭社区公园旁,一场由街道和芙蓉区人社局共同举办的“春风送岗”大型现场招聘会正在举行。

“这是我们第四年来现场选人,我们公司的办公室主任、采购员、前台接待都是这里选到的,这次是我们新的4S店即将营业,我们过来招技师、售后服务人员和市场专员。”张灿说,感谢政府总是在他们最需要的时候,为他们送来了急需员工。

“本次活动,我们通过前期广泛发动,共组织了街道失业人员、4050就业困难人员、退伍军人、残疾人、辖区高校毕业生等1000多人来到会场。”马坡岭街道社会公共服务办工作人员唐高香告诉记者,活动邀请了街道辖区和隆平高科技园区内50余家用工诚信单位,提供岗位200多个,招聘人员2000多人。岗位涵盖高新技术人才、管理人员、文员、业务员、保安人员、营业员、服务员、物管员、普工、投递员、保洁员、理货员等。

上午11时许,记者看到,现场人头攒动。“扫一扫,招聘岗位全部看得到,我是来帮我儿子看岗位的,他今天不在家,我把信息带回去,让他回家后自己选。”一位求职者告诉记者。

据统计,当日上午,到会场前来咨询的求职者1000余人,现场达成求职意向200余人。

长沙加速推进全市城区130家农贸市场提质改造工程

家门口“菜篮子”盛满幸福感

长沙晚报全媒体记者 周辉霞

提质改造全市城区130个农贸市场,是长沙市2024年十大民生实事项目之一。这项增进民生福祉、提升城市品质的民生工程,推进得怎么样?记者20日打卡已率先完成改造的湖南湘江新区锦尚生鲜市场,感受到家门口“菜篮子”的全新变化。

记者走访

曾经“脏乱差”老市场旧貌换新颜

锦尚生鲜市场位于含光路与银杉路交叉口,到访时是下午时分,市场里人头攒动,不少的摊位前还排起长长的队伍。

多年前,记者到此采访,留下的印象是“脏乱差”:正规摊位的经营项目无序安排,流动摊贩随意摆摊,地上乱丢乱扔的果皮菜叶被踩得稀烂,和着鱼担鸡贩宰杀时的血水,泥泞满地,消费者不得不踮起脚跟在市场里选购。

这次见到的同一市场,已是旧貌换新颜,记者感受格外深。

整体面貌上,市场管理方对整个市场进行了形象导入,350个摊位按经营类别,

分设为“蔬菜区”“活禽区”“水产区”“水果区”等多个区域,进行设置,并用醒目的标识、路引,引导消费者很方便地寻到符合购物需求的摊位。

重点区域进行了针对性的改造。“在我们的禽类区,共有15个档口,每一个档口都用透明玻璃做了三隔,存放、宰杀和买卖在三个不同的区域里完成。在每个档口的上方,还安装了新风系统。你用力地闻一下,看哪里有臭味。现在市场的环境完全不一样了,顾客买起来舒服、放心,我们卖起来也干净、卫生。”在市场的禽类区,经营档口七年多的李老板热情地介绍了自己的工作新环境。

民生保障

长沙提质改造城区130个农贸市场

农贸市场是一座城市最具“烟火气”的地方之一。它是重要的民生保障基础,也是展示城市治理水平和文明形象的重要窗口。针对传统农贸市场普遍存在的“活禽宰杀未三分离”“下水管网不畅”“消防通风设施配备不足”等七大问题,长沙市起草了《城区农贸市场提质改造实施方案》《长沙市农贸市场设计导则》,通盘统筹和整体推

进全市城区130个农贸市场的提质改造。

硬件的提质,让农贸市场的颜值焕新。软件的提升,让城市人居的幸福爆棚。

“今天天气好,我们几个老同事,约着到这个市场来转一转、聚一聚。这个市场最舒心的改造,是增加了许多可以休息的地方,走累了、提不动了,我们几个人就近坐一坐、聊一聊,这不就是我们老年人的幸福吗?”在水果区的一个角落,几张长椅子上歇脚的阿姨们说着逛市场的感受。她们所在的休息区,赫然挂着“逛累了,坐坐吧”标识,透着浓浓的温馨感。

记者在炸藕丸摊位前排队时,遇到00后年轻人李瑞。她是春节前通过社交平台了解到公司附近的这个市场,从此这里成了她的食堂。“这里许多摊位的东西好吃又实惠,是我们争相打卡的网红店。不少老板特别有心,将各种食材摆放得特别有创新,还常常会跟我们聊上几句,他们热爱生活的样子,特别生动,就像长沙这个城市一样热情又有活力。”



扫码看辣视频

开福区首家24小时工会驿站在江湾社区开放 户外劳动者“刷脸”进站可喝水歇脚

长沙晚报3月20日讯(全媒体记者 李卓 通讯员 邹行)空调开到最舒适的26℃,电热壶烧开水好泡茶,智能触屏白板热播好剧放起……户外劳动者无论忙到多晚,“刷脸”就能进站歇脚减压,而提供这些服务,社区工作人员用手机就能远程一键掌控。

20日,开福区首家24小时工会驿站在芙蓉北路街道江湾社区开放,通过物联网和人脸识别技术,环卫工人、外卖小哥等户外劳动者可轻松进站休息,生活补给、休憩减压等10项服务全天不打烊。AED体外除颤急救站也同时对外开放,对湘江世纪城日均逾万人的锻炼人群提供“救”在身边服务。

当日下午2时,“饿了么”蓝骑士李超来到江湾社区天帝广场旁的工会驿站,摄像头前露个

脸,“滴”的一声,大门应声而开。室内空调微凉,开水烧得刚好,茶叶、一次性纸杯和清凉饮料都配齐,他用微波炉热了自带的饭菜,趁吃饭间隙,用驿站的触屏大白板刷一会儿剧。“连轴转送了5单没歇气,正好进站吃个热饭。”

作为长沙首批建设的24小时工会驿站之一,江湾驿站的周到服务来自于它的“灵泛”——物联网和人脸识别技术加持。“驿站24小时开放无人值守,户外劳动者只需扫码人脸识别后台备案,就能享受服务。”江湾社区党委书记于秋燕告诉记者,站内的空调控温、灯光明暗、多媒体社区和电器设备开放,都可以由社区工作人员用手机一键遥控管理。



扫码看辣视频

上接1版

工人正对即将交付的一台台激光设备依照行业标准进行最后的检验,厂房门口,一辆辆大货车排起了长龙,“生产

订单已排至年中,一季度,公司销售额预计同比增长50%。”湖南大族总经理蔡建平说。

激光化身“艺术家”在钢板上作画

一束闪亮的激光在一块钢板上灵活地舞动,伴随丝丝青烟,不到一分钟,一幅生动的“梅兰竹菊”图便已成型。除了用激光在钢板上作画,3月19日,记者在湖南大族的装配车间还看到用激光创作的京剧脸谱图案,细节刻画之传神,神态描绘之生动,让人惊讶不已。

这些图画的“作者”,并不是一名造诣深厚的艺术家,而是一台高速光纤激光切割机,是大族激光的四大拳头产品之一。2018年,湖南大族落户雨花经开区之时,凭借着这台设备在长沙智能制造的“战场”中

站稳脚跟。但是,本可以凭借该设备实现“财富自由”的湖南大族,并未停止创新脚步。

“近年来,我们一直与中南大学、湖南大学等重点高校在人才培养、技术研究和项目开发等方面开展深入合作。”蔡建平表示,通过搭建校企合作平台,加之企业每年超营收10%的研发投入,新品在湖南大族层出不穷。

正是凭借对产品性能的创新研发和对产品质量近乎苛刻的把控,大族激光成为国内第一、全球第三的激光加工设备制造商,多种激光机器销量排名全球第一。

业内最早自研激光设备控制软件

早在1997年,大族激光便开始着手开发工业软件,要知道在那个年代,电脑并未普及,人们熟知的“Windows98”操作系统还未面世。“激光作业特别讲求精度,使用软件控制不仅能确保施工,而且还能显著提升工作效率。”蔡建平表示,大族激光是最早在激光设备领域使用自主控制软件的企业。

除了在软件方面的追求,湖南大族亦在零部件的自主可控方面不断挖掘潜能。“一台激光设备有好几百个零部件,目前大族供应链已基本实现了自主可控。”蔡建平告诉记者,大族激光历经27载的深厚积淀,实现了从基础元器件到智能制造解决方案的全链条覆盖。

“国产化后的激光设备性

能完全不输同类进口设备,甚至在部分领域的使用体验远超过进口产品。”蔡建平告诉记者,目前,大族激光已累计拥有6000多项国内外专利及1700多项著作权,多项核心技术处于国际领先水平。

零部件供应链自主可控的好处有很多,其中很重要的一点就是生产成本的下降。记者查阅资料得知,10年前购买一台激光数控机床需要花费500万元,6年前价格为300万元,如今只需几十万元,而且是性能卓越的激光数控加工设备。

较高的性价比让湖南大族的“朋友圈”不断壮大,“2020年以来,不断有下游配套企业进驻园区跟我们合作,截至2023年年底,园区下游配套企业增加到十多家。”蔡建平说。

瞄准“AI+激光应用”加速研发探索

作为更高效的生产加工形式,利用激光设备切割、焊接,本就是新质生产力的一种表现形式,但湖南大族的目标更为宏大。

“我们以先进的激光设备赋能制造业企业的生产环节,并向产业的上下游不断延伸,最终实现生产全过程智能化升级改造。”蔡建平告诉记者,目前,大族激光的全套智能化解决方案已成功应用于轨道交通、工程机械、农林机械、电气交通、石油机械、食品机械等多个领域,并正向新能源、汽车、光伏等行业不断拓展,以更高效、精准的智能解决方案,助力全球众多行业实现转型升级。

“AI+激光应用”是湖南

大族一直在研发探索的方向。”蔡建平表示,湖南大族的激光设备切割系统解决方案已实现对15kW至50kW及以上更高功率频段的覆盖,并集成多种传感器模块,具备多种智能化功能,在厚板切割方面的表现更稳定、更精密,未来将进一步实现激光制造自动化无人值守的智能生产模式。

据悉,2023年,湖南大族实现营收3亿元,同比增长30%,随着“智能化解决方案”战略的加速推进,湖南大族高速奋进的脚步并不会停滞,有望在未来3到5年内实现年营收超10亿元。



扫码看辣视频

企业名片

湖南大族激光智能装备有限公司是大族激光智能装备集团有限公司的直属子公司,是其立足长沙、辐射中西部乃至全国市场的中部地区先进装备制造

企业“新”语:

先进科技是生成新质生产力的内在动力,湖南大族将顺应发展趋势,着力“AI+激光应用”研发,一方面,推动激光应用行业的高端化、智能化、绿色化、融合化发展;另一方面

面,以更优质、更便宜的激光设备智能化解决方案服务更多制造业中小企业的转型升级,实现行业的整体发展。——湖南大族激光智能装备有限公司总经理 蔡建平