



消费观察

春节临近 酒店年夜饭预订火爆

本报记者 汪珊兰

春节临近,还在忙碌的你是否已经为年夜饭做好了打算?作为农历新年的重头戏,年夜饭已是过年的一种象征,香喷喷、情浓浓的一桌年夜饭是阖家欢乐的写照。近年来,到饭店享用一桌丰盛可口的年夜饭早已成为市民的选择。

近日,记者走访了我市部分饭店,了解到随着年三十的临近,不少饭店的年夜饭迎来了预订高峰期,在一些酒店门前的滚动屏幕上,都写着“年夜饭火爆预订中”。记者咨询了几家饭店,发现大年三十及初一的位置已经被预订的差不多了。



年夜饭预订火爆

据了解,去年12月初,已陆续有酒店推出2018年年夜饭预订信息,甚至也有部分酒店提前接到了市民的预订电话。为此,记者随机联系了几家酒店,了解今年年夜饭的预订情况。

某酒店餐饮部工作人员章先生告诉记者,根据往年经验,从去年12月底就启动了年夜饭的预订,但是在1月中旬以后将会迎来高峰期。“截至目前,预订已过半,只剩2个小包厢和几桌大厅内的桌位。”章先生说,就目前预订量来说,今年的年夜饭情况要比去年稍好些,并且接下来几天餐位就会订满。问及酒店方对订单量持乐观态度的原因,章先生也透露,随着生活水平的提高,人们观念的变化,越来越多的人青睐于在酒店吃年夜饭。

记者了解到,类似情况的酒店不在少数,多以套餐形式推出年夜饭预订,且预订火爆。近年来,人们消费水平提高,年夜饭在酒店吃已逐渐成为趋势,且年年递增,每到年关年夜饭“一桌难求”也成为常态。有酒店经理表示,消费者若需预订年夜饭还需尽早,临近年关的时候很难再能预订到理想餐位。

预订年夜饭的市民真不少

近年来随着生活水平提高,消费习惯发生改变,选择酒店年夜饭市民逐年增加,据了解,有部分市民早已开始预订。其中订餐原因包括尝鲜、上有老下有小,工作忙,没有时间筹备年夜饭的食材、父母年纪较大,力不从心,体恤父母等。

“我们家有20来口人,家里空间小,容纳不了这么多人就餐。饭店里大包厢不少,我们今年早就预订了年夜饭。”饶城市民石女士说,前两年就开始在饭店吃团圆饭了;以前一家人挤在一张圆桌吃年夜饭,位置都不够,现在就不用担心这个问题了,此外,饭店做的菜也好吃,而且一家人不必太操劳,免去了买菜、洗菜、做菜、收拾厨余的麻烦。

“每年到了年终岁末,包间都特别紧俏。很多人早早就开始预订年夜饭了。”在一酒店正在咨询订餐事宜的市民刘佳慧告诉记者,往年她都是自己动手做年夜饭,虽然年味很浓,但太劳累,身体有些吃不消,所以今年她选择在餐厅吃年夜饭,她来到离家较近的一家饭店订餐,前台服务员告诉她,剩余的包厢并不多。不了解还真不知道年夜饭预订这么火爆,还好我们家人不多,订到了一个小包间。

家住亿升滨江花园的何女士也走在预订年夜饭的行列。她说:平时工作就忙,到了年底更是,在饭店解决年夜饭,省去了安排菜品的烦恼,也多出时间和家人拉家常。

年夜饭走大众消费路线

记者走访发现,大部分饭店的年夜饭价位都不高,比较亲民。业内人士分析称,饭店迎合市场需求,走平民化路线,是促进年夜饭消费的重要原因。

“今年的年夜饭预订还不错,包间早早便

预订完了

了。”一位酒店负责人表示:为了抢占年夜饭市场,年夜饭的价格定的比较适中。截至目前,只有大厅还有空位。今年推出的年夜饭有套餐和单点两种,价格从688元到3688元不等。多种价位供顾客选择。”记者走访发现,一些饭店的包间预订率很高,目前只有少量空桌,8至10人的大桌基本订满。至于为何年夜饭价格较亲民,饭店方纷纷表示,市场竞争激烈,以价格战来抢占年夜饭预订份额来提高营业额。

记者走访了一家中等规格的酒店,工作人员介绍:我们酒店今年推出了八种年夜饭套餐,价格相对去年整体降低了不少。”工作人员同时表示顾客也可单点菜品,但预订到时间制作时间会比较长,且价格稍高一些。”而且在今年推出了较多优惠措施,比如每桌赠送啤酒、雪碧、可乐、干果等,消费满一定额度还送现金抵用券。”该工作人员说:1000元至2500元之间的套餐最为受欢迎。”

记者走访了解到,人均消费基本在100~200元之间,其中120~150元为各家酒店主打价位。根据人数不同,年夜饭套餐的总价也从几百元至三千多元不等。记者在街头随机采访调查发现,人均100~150元之间的价位颇受消费者青睐。

消费前沿

花艺培训课 受青睐

本报记者 汪珊兰 文/图

鲜花一直是作为一种美丽的形象存在,在不知不觉中,逐渐成为日常生活中最为常见的一种点缀。在工作休闲之余,买一束鲜花带回家,或是办公室,插入花瓶中,芳香扑鼻而来,心情自然也会好上几分。如今,越来越多的人愿意和家人、朋友一起手工DIY花束,花艺培训课也应运而生。姹紫嫣红的花枝经过人们细心地修剪与搭配,成为生活中一种美丽的摆设。市民们在插花的同时,也慢慢培养一种宁静从容的生活心态。

据了解,人们平时所说的插花,其实是花艺的一部分,而花艺课程近年来也在逐渐兴起。如今随着经济水平与生活品质的提高,饶城也陆续出现了一些与花艺有关的培训课程,并且受到不少市民的青睐。

只要周末有空闲时间,平时在高校上班的陈女士都会报名参加一两节花艺课。陈女士说:“平时工作与生活比较枯燥,学习插花使我重新发现生活中的美与乐趣。每次我回到家里,看到自己亲手搭配的花材与花瓶,都会有一种满足感与愉悦感。”陈女士还说,其实插花并不是表面看起来那样简单,平时市面上一些漂亮大方的花瓶与花盒,看似由几枝花与装饰物随心搭配而成,其实每枝花材的类型、长度都十分讲究,且各类花材之间、花材与花瓶之间的颜色搭配也大有学问。“看似杂乱无章的花草经过精心搭配,可以达到将自然之美更好地呈现在日常生活中的效果。”陈女士对于插花的喜爱溢于言表。

对家庭主妇郑珍而言,定期参加花艺培训课,系统地学习插花方法,不仅是一种乐趣,更是陶冶情操、擦亮生活色彩的重要方式。“以前我买花,只买单一的花束,带回家插在花瓶里,用来装饰。”郑珍说,但是长此以往,就不免觉得有些单调乏味。“选材、剪花、插瓶……有老师的指导,作品会更生动且饱满,搭配处理得更好。有了鲜花的装饰,家里也更有生机了。”

“参加花艺课程的市民基本是20岁至50岁的女性,大家来自各行各业,并没有明显的职业划分。大部分人学习的目的都是为了在家中摆放更美观的插花,也没有很强的就业目的。”花艺培训师吴女士认为,花艺课程之所以受欢迎,还是因为越来越多的人在生活中用鲜花来点缀,通过插花来装饰自己的生活,点缀生活中的美,提升幸福感。“无论是花艺店还是花艺课程,数量都比以前明显增加,学习花艺的人也越来越多,插花逐渐成为部分市民日常生活的一种休闲活动。”

据记者在市内部分花店、花艺工作室走访了解,目前每节花艺课的课程培训费用在60元至120元之间,每次培训时间大约为2小时。



家庭在线消费崛起

本报记者 汪珊兰 文/图



电商概念的不断外延在潜移默化中改变了消费者的生活习惯。在家中休息时,你可以享受美食、家政服务一键上门的便利;在办公室埋头工作时,你可以通过外卖平台享受一份自助下午茶;就算在外出游玩时,也可以感受到共享出行或共享民宿所提供的便捷服务。电商的作用已不再是简单满足消费者的网购需求,而是渐渐包揽家庭消费的各个领域。

对于很多时下的年轻人来说,为了买菜而走进超市、菜市场的次数越来越少。一方面,他们不想感受漫长的排队经历和拥挤的环境;另一方面他们的需求已经被生鲜电商以更舒适的服务方式满足。

家住解放安置小区的李女士就是经常网购生鲜的消费者之一。对于她来说,每周网购2-3次的果蔬零食已经是再正常不过的事情。周一买一次,主要是选购一些水果、牛奶和零食,周五还会再下一次大单,主要买一些周末做饭用的食材。经过了一年多的体验后,她已经对哪家电商平台的哪些产品性价比最高了然于心。在她看来,一些电商平台的促销信息会通过微信公众号、

短信等推送形式传达过来,很多时候网购的蔬果以及海鲜等产品,比周边菜市场便宜、新鲜。

同样,在生活服务领域,预约家政人员上门服务,已经成为年轻人的一种生活习惯。在消费者黄先生看来,每周预约一次保洁,一个月几百块钱的支出,既免去了讨价还价的环节,也可以借助平台信息,在下单前对家政人员的服务水平有大致了解,这是在线消费的优势所在:线上预约保洁、保姆之类的很方便,不用去家政公司咨询,而且还省去了一部分中间费用。”黄先生说,他还了解到,目前饶城可在线预约洗衣服务;我们消费者在手机端预约洗衣,就会有工作人员上门取衣,地点可以是单位和家庭住址,而且洗好后工作人员还负责送到指定地点,对于忙于工作的人来说,省去了许多时间,方便快捷。”

线上预约保洁、月嫂,网购生鲜送货到家,吃穿用更可以用手机轻松解决,这些都是“互联网+”影响下家庭消费转变的缩影。线上生活服务平台的出现和细化,线上平台试水实体店,更是打开了服务的新渠道,加大家庭在线消费力度。

发热内衣真的是“过冬神器”吗?

本报记者 汪珊兰

眼下,人们里三层外三层裹上身抵御瑟瑟寒风。如何在冬季“美丽不冻人”?于是“发热内衣”横空出世,成为了很多人的心头好,也被商家封为“过冬神器”。然而,在受到追捧的同时,追问和质疑之声也随之而来。发热内衣究竟能不能发热?它的保暖效果真的有家说的那么神奇吗?

“应该有效果吧,穿在身上是挺暖和的,很多人都在买。”消费者王女士说,她也是看到身边的朋友说很保暖才买了一件发热内衣试试。“冬天很冷,穿太多很臃肿不好看,我想这也是很多人买它的原因吧。”

据了解,发热内衣品牌众多,款式各异,面料更是五花八门。其吊牌标示的主要成分为聚酯纤维(涤纶)、粘胶纤维、莫代尔纤维、腈纶、氨纶、锦纶等,此外,有些品牌的发热内衣还在吊牌中特别标出其所用的特殊材质,如“远红外纤维”“色拉姆”“依克丝”等,一些拗口的“高科技”名词让人看得眼花缭乱。大多数发热内衣商家都声称,他们的发热内衣里有一层“高科技”材料,可以自己发热,保暖效果是传统纯棉保暖内衣的好几倍。

相比线下,“发热内衣”在线上更是卖得火热,且价格更便宜。记者在各大网络电商平台上搜索“发热内衣”后发现,产品信息多达上百页,品牌五花八门,大多声称“37℃恒温”“3秒即热”“超薄速暖”,价格在几十元至几百元不等。商家在商品详情页面上写到:在同等室温下,穿着普通保暖衣的体温温度基本保持在35.5~36.5℃,而穿着“发热内衣”体温可以达到36~38℃。

记者了解到,内衣发热的原理主要分3种:一是吸湿发热,当纤维吸收水分时,亲水基团与水分子结合,同时转换为热能释放;二是太阳能蓄热,通过在纤维中加入特殊物质吸收太阳能转换为热能,并放射出波长较长的远红外线,使服装内部变暖;三是相变蓄热,通过在纤维中加入相变材料,以潜热形式吸收、储存和释放热量,达到吸热、发热效果。

有市民向记者表示:“感觉与其他保暖内衣没什么区别,并没有感觉它能自己散发热量,而且还不如普通保暖内衣透气。”对此,专家表示,由于这些特殊的纤维材料价格昂贵,一般的发热内衣只是将少量发热纤维搭配其他纤维制造,因为添加的量少,所以效果都不会特别明显,即便是真正的发热内衣,温度上升也不可能非常高,一般只能主动升温2~4℃,且发生变化的条件比较苛刻,只有在相应温度范围才能起作用,持续时间也较短。

专家建议,消费者在购买时一定要看清吊牌上标注的成分信息和发热原理。同时还应注意,即便是真的发热内衣,所提升的温度也有限,不能拿它代替棉衣。另外,如要购买发热内衣,最好到正规商场、超市购买,谨防假冒。

