

◎桥头观潮

# 春节渐近 年货节亮点纷呈

本报记者 刘子语 韩成圆 王靖中 李吒 祖红兵 杨璇

实惠买

线上线下销售旺

离虎年春节还有几周的时间，昆明市民李晓蕾的“购物车”里已装好了一大批年货，有给小孩的零食、玩具，年夜饭的食材，还有化妆品、数码产品等等。“网购可以直接送到家，年货多也不怕拎不动。我还喜欢看网上的年货节直播，和主播互动让人更有消费热情。”李晓蕾说。

如今，置办年货已不仅仅是一种节日习俗，也反映出生活和消费的变化。在常态化疫情防控背景下，线上年货节的销售力引人关注。

1月10日，“2022全国网上年货节”云南分会场活动启动，截至1月16日，

云南分会场参与企业线上交易额2.57亿元，线下累计交易额0.85亿元；全省共发放消费券、优惠券、购物券超52万张，使用金额44.7万元。

云南省商务厅相关负责人介绍，为了更好地满足群众春节消费需求，本次年货节采取了线上线下融合的方式开展。年货节各类专场多，节日氛围浓厚。活动以本地电商平台、示范园区、示范企业为载体，聚合阿里、京东、苏宁易购、美团优选等知名电商平台资源，贯通城乡，涵盖线上线下、到店等消费场景，打造了年味十足的特色活动。在商品供应上，线上专场涉

及美食、购物、文旅等多个领域，线下年货街涵盖地方特产、名优产品、服装鞋帽、家具饰品、家用电器等多个品类，多层次全方位满足广大群众需求。另外，参与年货节的平台、商贸企业，促销举措多样，优惠券、满减、直降等为消费者带来真实惠。

省商务厅相关负责人说，自年货节活动开展以来，全省各地呈现出网购热潮。特别是“一部手机云品荟”“一部手机游云南”“一部手机逛商圈”等平台发挥各自优势，资源互补，为消费者带来便利，也助力云南数字经济发展。



轿子山风景区

开心玩

文旅年货惊喜多

近日，“一部手机游云南”平台上线了为今年春节与寒假特别打造的“旅游年货集市”。

“游云南”平台事业部产品运营中心总监张雁介绍，今年春节与寒假的旅游产品更加聚焦云南本土优质旅游服务商，关注深度、小众旅游，也更加贴合疫情背景下游客个性化的旅游需求。

张雁说，春节“年货包”里以亲子、赏花、玩雪、泡温泉、自驾游旅游产品为核心，涵盖了昆明、大理、丽江、红河等地，中老铁路沿线游也是一个亮点。针对省内游客，“游云南”打造“云南人游云南”产品；针对省外游客，设计“这里是云南”发现之旅，包括“雪山下的露营”“穿越热带雨林”等主题深度体验项目。在众多产品中，滑雪体验项目、小小消防员、小小机长、小小农夫等系列亲子旅游产品，为寒假、春节家庭亲子旅游打造以游促学的多元体验场景。

张雁介绍，“游云南”平台上架了云南“十大名品”中应季的名茶、名花、名果以及火腿、腊肉、米酒、坚果、咖啡等云南各地优质特产，方便消费者足不出户采购年货佳品。近期“游云南”平台还将陆续上线多项春节福利，包括与腾讯QQ联合开发的小青柑表情茶、联合省内多个知名景区及旅游目的地推出的云南旅游新春主题红包封面等。

从去年11月开始，昆明轿子山风景区已经下了好几场大雪，垂落的冰瀑，纷飞的雪花不断刷屏朋友圈，游客纷纷前来登高踏雪赏景。轿子山风景区游客量持续增加，工作日平均每天入园人数在1000人次左右，周末或节假日平均入园人数在3500人次至4500人次左右。

随着冰雪运动推广以及游客对冰雪产品的需求日益旺盛，轿子山将于今年1月底在下坪子戏雪乐园举办“云南·轿子雪山第三届户外冰雪嘉年华”。

活动，活动将持续至3月底。与往年相比，今年的活动增加了山上赏雪、山中戏雪、山下滑雪、戏雪乐园等游玩项目，戏雪深度体验项目丰富多样，有雪雕互动、冰雪科技（VR飞跃轿子山、AR游戏互动体验）、真人雪地CS、雪上飞碟、雪地挖机、雪地转转等，为游客营造奇幻、充满惊喜的冰雪世界。

“目前活动筹备工作正在有序推进，基础设施设备调试已基本完成，我们非常期待春节期间游客参与体验。我们丰富的冰雪体验产品，不仅能带动更多人参与到冰雪运动中来，还能为游客普及冰雪知识，为2022北京冬奥会营造浓厚氛围。”轿子山旅游开发有限公司经营管理部负责人介绍，轿子山风景区采取入园提前预约，根据入园人流情况及时分流避免大面积聚集，对入园游客严格执行防疫要求。此外，为保障游客安全，设置了专门的救护车及急救工作组。

放心吃

云南味道特色足

增添云南味道。

盒马云南区域运营总经理李道来说，今年年货节，盒马打造了有别于传统卖场的消费场景，提供线上线下一站式体验，同时根据消费者不断升级的消费需求，推出定制化年货商品。“我们与云南本地餐饮企业联动，推出‘年夜饭大比拼’活动，将云南农特产品与云南口味巧妙结合，为消费者带来地道的云南滋味，营造出红红火火过大年的节日氛围。”李道来说，盒马还推出盒马生鲜津贴、N件N折、贵品预售、新年福袋引流+盲盒加持等活动，时尚、好玩，又把实实在在的优惠给到消费者。

美团优选云南公共事务总监和平介绍，今年，美团策划了一系列重点优惠活动，包括“年货狂欢节”“新年优享节”“开工省心节”等。还有“年味儿抢先日”“年货好礼提前购”“年夜饭·家团圆”等活动，供消费者购买生鲜果蔬、米面粮油、休闲零食等。

和平介绍，美团优选还结合云南本地的消费习惯，推出多种非遗、老字号及具有地理标识的特色农产品，比如个旧泡菜、昭通苹果、河口香蕉等等。“为此，我们积极发动相关商户，确保春节期间供货充足、稳定，同时严把质量关，让消费者吃上放心、用心、安心的年味。

舒心逛

商家促销花样新

另外，“一部手机逛商圈”还组织云南本地优秀餐饮品牌共同参与“新春年夜饭”活动，企业可结合年味主题及餐厅自身特色，设计各具特色年夜饭套餐。

近年来，数码电子产品消费成为节日消费的新热点。为了回应消费者的热情，云南九机科技有限公司于1月10日上线了“九机年货节”线上购物专场，活动将持续到2月15日。

云南九机科技有限公司线上运营主管席建宇说，本次活动着重在买、用、修、换四个方面为消费者带来实惠与便利。活动覆盖手机、平板、笔记本电脑、无人机等多个品类的商品，九机平台既提供优惠价格，也全力满足本地消费者多样化的需求。同时，加强仓储与无接触式配送，确保产品以最快、最安全的方式送达顾客。席建宇说，九机还特别加强了维修工程师技能培训及春节期间一站式的服务。“张煜说，消费者还可以线上选购预约、线下支付提货，也可以门店试用体验、线上下单购买，享受方便、快捷的购物体验。

“苏宁易购紧抓品牌消费和品质消

费，从产品到价格，从服务到体验，都做了充分准备。”谈及今年春节消费，云南苏宁易购销售有限公司线下运营中心总经理张煜也信心满满。

张煜介绍，苏宁易购预计投入3000万元的促销费用，面向全省消费者发放每人500元的年货节红包。平台同时推出“家电红包满千送百”“全屋家电满万减千”等优惠活动，对有家电换新需求的消费者还将额外提供换新补贴。

“此外，我们将提供昆明主城区24小时达、州市次日达、县级市场隔日达的服务。春节期间门店不停业，物流不停运，确保消费者享受到最及时的服务。”张煜说，消费者还可以线上选购预约、线下支付提货，也可以门店试用体验、线上下单购买，享受方便、快捷的购物体验。

虎年文创产品  
本版图片均为供图

瞭望

## 柬埔寨重点人群开始接种第四针新冠疫苗

据柬埔寨《高棉时报》1月15日报道，随着奥密克戎病毒变体社区感染病例的出现，柬埔寨1月14日开始为首都金边的重点人群接种第四剂新冠肺炎疫苗。

据柬埔寨卫生部介绍，接种第四剂新冠肺炎疫苗的重点人群包括疫情防控一线工作人员、军队和警察部队人员以及年纪较大的高级官员。1月14日，柬埔寨首相洪森在自己的住所接种了第四剂疫苗，他敦促重点人群及时接种。

柬埔寨卫生部表示，柬埔寨当前接种一针疫苗的人达到了1430万，占总人口1600万的89.4%。其中，1370万接种了两针疫苗，占总人口的85.6%；439万人接种了第三针疫苗，占总人口的27.4%。

## 泰国今年将启动新旅游推介计划

据泰国《曼谷邮报》1月12日报道，泰国旅游与体育部2022年将启动“魅力泰国新篇章”旅游推介计划。根据计划，泰国将从本月起开始推介旅游新卖点，从4月开始对入境泰国的外国游客收取300泰铢的入境费。

按照计划，从4月开始收取的300泰铢，将用于旅游景点开发以及游客意外及死亡保险购买，其中，死亡事件最高赔付可达100万泰铢，医疗费用介绍，如果今年泰国因外国人入境游客主要来自欧美，预计今年将接待500万游客，如果有印度游客来旅游，那今年预计接待游客量将为700万人。此外，如果在下半年，中国允许公民出国旅游，泰国年接待游客量预计将达到900万。该发言人还介绍，即使在奥密克戎病毒变体蔓延的情况下，泰国也将推动实施该旅游推介计划。

## 缅甸本咖啡季将出口450吨至500吨

《缅甸全球新光报》1月16日报道，据缅甸林镇咖啡研究与技术推广中心介绍，缅甸本咖啡季将出口咖啡450吨至500吨。

报道称，缅甸咖啡主要出口到中国、美国、荷兰、澳大利亚、日本、韩国、法国、日本、泰国等国家。每年12月至次年3月，是缅甸咖啡生产的季节，也是供应高质量咖啡的季节。目前，缅甸咖啡价格为每吨400万至500万缅币，预计今年缅甸咖啡价格将继续坚挺。

## 越南银行将向外国投资者出售股份

据越南新闻网1月13日报道，越南多家银行今年将向外国投资者出售更多股份。

报道称，今年，越南东方股份商业银行私募7000万股的计划预计将在今年年初完成，越南VP银行则将把外资持股比例从15%提高到17.5%，并为向外国战略投资者发行股票做好准备；此外，越南西贡商信银行在今年完成重组后，将向外国投资者出售32.5%的股份。但据越南西贡商信银行董事长介绍，向外国投资者出售股份还需要越南政府的批准。

本报记者 祖红兵 编译



“昭阳红”苹果

故事

### 昭阳红苹果甜

“我们打造的‘昭阳红’苹果参加了天猫年货节。同时，公司切入新零售，精品水果连锁，京东及头部网红直播等为代表的优质渠道，节前预计还能销售1000吨‘昭阳红’苹果。”昭通超越农业有限公司董事长、品牌创始人李炳伟满意地说。

昭通市是苹果优势产区，昭通超越农业有限公司作为昭通苹果生产的龙头企业，其品牌“昭阳红”苹果，具有品种多样、自然早熟、风味独特等特色，一直深受消费者的喜爱。

“去年，我们参加了8场线下推介活动，6场线上推广活动。主推的‘难

忘今朝’产品以7种不同颜色的苹果分为7个系列，自产品发布以来，每天销售量近百吨。潘多拉口袋苹果盲盒，则通过15个优质苹果品种的随机组合，给消费者带来全新体验。”李炳伟介绍。

李炳伟说，2021年，公司“昭阳红”苹果产1.5万吨。到2022年1月，公司已完成苹果销售1.25万吨，实现销售收入1亿元以上。“昭阳红”苹果不仅在国内市场受欢迎，从2021年8月至今，已有1000多吨“昭阳红”苹果出口到东南亚。

本报记者 姚章程

## 百种文创年货供挑选



经举办两届。陈璐介绍，今年的年度好物大赏活动推出了更多年轻人喜欢的文创产品、具有云南特色的饰品、时尚实用的城市好礼等。“我们也希望借助活动邀请大家来拾翠市集现场逛一逛，实地感受挑选年货的乐趣。”

陈璐介绍，位于昆明顺城购物中心的顺城拾翠市集作为一个以云南好物好生活为特色的全新购物空间，自开业以来汇集了极具云南代表性的50多个手艺人、30多个设计师的29个品牌。春节即将来临，在顺城拾翠市集将有几百件年货产品等待消费者挑选。

每年新年，拾翠市集都会举办年度好物大赏活动，目前该活动已

本报记者 姚章程