

编者按

春节临近,传统的“过年模式”正被注入新内涵、新活力。从家政保洁的预约爆满,到年夜饭的“线上+线下”双热;从老人短期照护的一“位”难求,到宠物寄养的精致服务……这些看似分散的消费热点,共同勾勒出一幅生动鲜活的宁夏春节民生服务图景。其背后,是大众消费理念从“购买商品”向“享受服务”的深刻转变,是追求便捷、品质与专业化生活解决方案的普遍诉求。服务消费的强劲升温,不仅满足了人们多元化、个性化的过节需求,更彰显了消费市场的巨大潜力与韧性。



家政服务行业从业者结构多元化、年轻化。
本报记者 马雨馨 摄



保洁人员上门进行衣物整理收纳。
本报记者 马雨馨 摄

“过年模式” 激发消费新活力



↑银川市怡居养老服务中心老人们写春联、送“福”字。
本报记者 哈玲 摄
→贺兰县习岗镇德胜村日间照料中心,老人们一起包饺子。
本报记者 哈玲 摄

照护老人需求增 短期托管受青睐

本报记者 哈玲

2月10日,走进贺兰县习岗镇德胜村日间照料中心,暖意融融的氛围扑面而来。餐厅里,老人们围在一起擀皮、包饺子,欢声笑语不断;书画室中,几位老人执笔挥毫,书写春联与“福”字,墨香里满是年味;大厅里合唱团歌声嘹亮,舞蹈室内乐器合奏悠扬婉转,处处皆是祥和的节日景象。

“儿女上班后,自己懒得做饭,这里的午餐价格优惠、菜品丰富,解决了我的吃饭难题,还有这么多老伙计做伴,身心都特别舒畅。”正在包饺子的张秀莲老人笑得格外开心。

新春佳节将至,万家团圆的温馨时刻,不少家庭却因照护者返乡、子女异地团聚或外出工作,陷入无人照料老人的困境。术后需要专业看护,老人一日三餐无人照料……这些细碎的难题让老年人短期照护需求在节日期间集中凸显。

为填补节日照护空白,银川市多家养老机构、社区服务中心精准发力,推出短期托管、日间照料等个性化服务,以专业、温暖的照护为老年人打造安心的“临时港湾”,也让子女解了后顾之忧。

作为老年人家门口的“幸福驿站”,德胜村日间照料中心集助餐、休闲娱乐、健康服务、日间照料于一体,推出短期及日间托管服务,为老年人提供规范化、贴心化服务。

“我们要让老人在家门口吃得放心、玩得开心、住得安心。”德胜村日间照料中心负责人夏学玲介绍,结合春节氛围,还精心策划了写“福”字、红歌联唱、乒乓球赛等特色活动,让短期托管的老人在热闹中感受团圆的温暖。参加合唱团的胡锦章老年人便是受益者:“在这里不仅减轻了儿女的负担,还能唱歌、下棋、打球,日子过得特别充实。”

“出差时把老人送来短托,有专业人员照顾,既放心又省心。”银川市市民张勇说。

在银川市怡居养老服务中心,适老化房间整洁温馨。防滑地面、安全扶手、可调节护理床等细节设计,处处彰显着专业与用心。这里的专业护理团队为不同身体状况的老年人提供生活照料、医疗保健、康复护理等一站式服务,成为不少家庭的“放心之选”。

怡居养老服务中心负责人田志莲告诉记者,他们根据托管老人身体情况精心制定了精细化与个性化照护标准,提供1日至3个月的灵活托管服务,还为术后老人定制专属康复计划,护理人员全程贴心陪伴,守护老人的健康。79岁的马大爷患有糖尿病、高血压等疾病,不久前做了胆囊切除手术。“春节单位安排了值班,我们回不去,但是老爹做完手术没人管,可是急死我了。”马大爷的儿子在接受电话采访时告诉记者,不得已,他们将父亲送至怡居养老服务中心,没想到专业人员照顾得很细致。

家政服务爆单 扫尘迎新成刚需

本报记者 马雨馨

2月8日,银川市市民王江终于“抢”到了一个家政服务。电话预约时,对方告知:“最早的家政人员也要4天后才能到户,每天只有两个时段可选。”放下电话,他长舒一口气:“能约上就不错了,家里老人腿脚不便,自己又忙工作,全屋大扫除只能靠专业的人。”

像王江这样的消费者不在少数,进入农历腊月后,家政服务需求明显攀升,尤其是临近春节,形成预约高峰。

宁夏小战士管家家庭服务有限公司负责人张宏伟说:“春节前的订单量是平时的三到四倍,1月中旬,我们公司家政服务档期就约满了。”

张宏伟预计,正月十五前后还会迎来一个以清洁整理为主的服务小高峰。

市场需求集中在哪些项目?位于银川市金凤区的宁夏杭卓家政服务有限公司负责人刘女士介绍,节前爆单的服务主要围绕“年扫”展开,擦玻璃和油烟机清洗几乎成了标配,很多客户是几项服务一起下单。

面对激增的订单压力,保障服务供给与质量成为行业挑战。张宏伟介绍,为应对节前高峰,公司已提前增派人手。“我们在稳定原有团队的基础上,额外调配了20多名保洁员加入节前服务,以缓解接单压力。”他坦言,目前公司每日承接的清扫项目数量可达20单以上,每位工作人员的日程都非常紧凑。

订单激增,人手紧张,服务质量能否保障?这是不少消费者心中的疑问。面对季节性用工压力,各家家政公司也纷纷出招。张宏伟告诉记者,为保障清洁效率和质量,公司在人员与机制上进行了调整。“我们通过加强流程管理、优化排班来提升整体运营效率,并强化对服务各环节的监督,确保服务质量不打折。”

订单火爆的背后,家政行业自身也在悄然发生改变。记者在走访中发现,如今活跃在银川家政一线的,除了经验丰富的老师傅,越来越多的年轻面孔不断涌现,男性员工的比例也在稳步提升。在张宏伟的公司里,成员以“90后”“00后”全职员工为主。“他们学习能力强,体力好,善于使用和适应新型清洁工具设备,尤其擅长处理精细化和深度清洁任务,很受年轻客户家庭的欢迎。”张宏伟说,这种从业者结构的多元化和职业化的方向演进。

春节前的这场“大扫除”热潮,不仅扫出了窗明几净,也映照出消费市场的活力与升级。它不仅是刚性需求的释放,更是服务消费理念普及、生活品质追求提升的生动缩影。行业在应对高峰中不断优化服务供给,消费者在购买服务中体验便利与专业,共同勾勒出一幅热闹、红火的节前民生服务图景。

食材加工走俏 “定制”幸福年味

本报记者 徐琳



年夜饭中的特色菜品。

本报记者 徐琳 摄

年夜饭是每年春节的“重头戏”,既承载着家庭的团圆相聚,又充满岁末年初的温情期许。随着农历马年春节的脚步日益临近,宁夏的年夜饭市场也早已“整装待发”,热门餐厅包间一房难求,线上半成品菜订单量暴增,在春节期间“解放双手”成为不少家庭的新选择。

线上采购的便捷性正成为越来越多年轻人的首选,银川市市民刘晶就是其中一员。1月28日,她正忙于在京东App中选购年夜饭半成品。“指尖一点,年夜饭就能提前到家。”刘晶说,每年虽然与家人共享年夜饭很开心,但是准备的过程确实辛苦,有的时候味道也不到位,所以今年打算在网上采购点半成品,一加工就能上桌,方便省事。

记者在各大网购App中看到,海鲜礼盒、发财福袋、糯米藕……这些寓意吉祥、好吃好看的菜品成为网友下单的“爆款”。“我选择菜品时首先会关注是不是正规店铺生产,然后看销量和评价,最后看价格。经济实惠固然好,但是食品安全最重要。”刘晶说,她特意对比了多家店铺的资质认证,最终下单了包含黑椒牛柳、黑虎虾、佛跳墙等“硬菜”,包装上标注了生产企业的SC认证和抽检合格标识,冷链配送也有保障,买得放心且安心。

线上半成品菜热销的同时,线下餐厅的年夜饭预订也进入火爆阶段。“我们的年夜饭包间目前都已订满,很多顾客在中秋节后就预订好了。”位于石

嘴山市大武口区的枫华豪泰大酒店行政经理史琳说,年夜饭餐厅推出的都是标单,菜单搭配也很丰富,有传统的羊肉、牛肉、鱼等菜品,也有像甜品慕斯这种创意菜,新老结合,符合大众口味。

除了在菜品上花足心思,餐厅在氛围营造和服务体验上也下了不少功夫。枫华豪泰大酒店也会对店内进行应景的布置,摆放一些年味浓的装饰品,设置全家福打卡墙,也会给消费者赠送生肖玩偶、书法台历等礼品。“大家来餐厅吃年夜饭,图的就是热闹和省心,我们不仅要让顾客吃得满意,更要让他们感受到浓浓的年味儿。”史琳介绍,为了应对用餐高峰,餐厅提前增加了服务人员,优化了上菜流程,让前来用餐的顾客能有舒适的消费体验。

记者在采访时了解到,无论年夜饭是何种选择,核心都是团圆、便捷与品质的融合。对消费者而言,线上半成品的省心高效、线下餐厅的仪式感氛围,只不过是承载年味的不同载体,大家更在意的是与家人围坐一桌的温馨时光。选购时,食品安全是底线,品质是刚需,便捷则是加分项,省去烹饪收拾的麻烦,才能把更多精力留给陪伴。

这份需求的转变正是宁夏年夜饭消费市场升级的缩影,让年味在传统与现代的交融里愈发醇厚。食材加工的走俏与“年味”定制的创新,让宁夏人的除夕之夜既有传统韵味又有现代便捷,在烟火气与幸福感中,开启新一年的美好。

宠物寄养成热门 部分店铺“窝”难求

本报记者 李昊斌

2月10日,银川市市民冯思源抱着一只奶牛猫走进位于金凤区民生花园的喵语宠物店,为即将到来的海南之行办理寄养手续。这只陪伴了冯思源10年的猫咪患有轻微肾脏疾病,需要定时喂药,所以她提前两个月就预约了春节档期的“床位”。

临近春节,宁夏宠物寄养市场迅速升温,形成一“窝”难求的预约高峰,像冯思源这样的宠物主不在少数。喵语宠物店店主何飞告诉记者:“春节档期提前两个月就开始排单,目前犬类已约满,已有4只猫咪‘入住’,还有3只猫咪即将到来。”

除宠物寄养火热外,宠物用品销量也增加了,何飞说:“不少人还选择让家人不定时上门看护,为宠物备足了食物、猫砂等用品。”

市场需求旺盛,价格也随之水涨船高。在位于金凤区满城北街的良栖宠物寄养乐园,负责人刘洋展示了春节预约清单:小型犬寄养费每天88元,大型犬每天138元,1月18日后就开始阶梯涨价。“需要寄养的犬只基本都已到店,1月底就终止预约了。”刘洋介绍,他们提供标准化服务——犬类每日至少遛4个小时,猫咪则铲屎添砂、换水消毒,并通过微信群实时反馈宠物状况,“我们每天都会根据宠物状态上传3至5条图文动态,涵盖进食、活动、休憩等场景,确保主人即便远隔千里也能实时掌握宠物的健康细节。”

“我的拉布拉多犬好动,再加上近期寄养人多,周边的宠物寄养店都不收,还好这边有顾客临时取消寄养我才插队进来。”家住贺兰县的李书画说,开始还因价格有些犹豫,但看到店里有专业遛狗师,还配有行为训练,就立刻定了下来。

面对激增的订单,宠物店主也在调整经营策略。何飞提前招聘了兼职大学生,来应对寄养高峰;刘洋则通过延长营业时间、优化服务,进一步提升接待能力。

从寄养间一“窝”难求到宠物用品热销,每一个消费场景都彰显着宠物经济的强劲韧性与多元活力,成为这个春节最具烟火气的消费新亮点。



宠物店内一“窝”难求。 本报记者 李昊斌 摄