

远离城区中心,但烟火气十足

小干岛除了网红夜市,还有草根夜排档

□记者 裴驰宇 文/摄

在舟山主城区,要问到哪里找一个充满生趣的露天排档,并不是一桩容易的事。在小干岛夜市兴盛起来之后,一个民间自发的“草根”排档,也在小干岛船厂宿舍区沿街兴旺起来,顾客来自四面八方、三教九流,甚至外国友人也来光顾,好不热闹。

这个“草根”排档的兴旺,纯属“无心插柳成荫”。其生命力能否持久?各方均假以耐心在观察。



这个露天排档,好比是城区的“飞地”

从港岛大桥下来,一路往东,沿途立着“普陀”界的地标,原来,这小干岛中间,还是新城与普陀区的分界线。开车十来分钟,经过一段稍显狭窄、幽暗的水泥路,眼前顿显开阔,前方人声嘈杂,灯火通明。

这是小干岛大型船厂集聚的地方,有万邦永跃船厂,还有原来的欧华船厂。万吨轮就泊在海岸边,主打的是工业风。

船厂的宿舍区沿街一排店面,快递驿站、理发美容店,各地小吃应有尽有,“格拉条”面食、“地锅鸡”,还有海鲜餐馆、酒吧。穿着连体工作服的船厂工人,身上的油污来不及洗净,就坐在街边的小桌子,叫几瓶啤酒、一盆龙虾、一碟花生米,和工友们一起解决夜餐。简单些的,就独自一人,捧一碗浇满红色辣椒油的面条,“呼哧呼哧”吃个底朝天。

也有卷发、高鼻梁的外国友人,和船厂工人一样,随便找张桌子,点一份中华美食就开吃。这老外,大多是船厂的外方船东,就近在排档解决伙食。

这样的露天排档,说它是烟火气十足,是并不过分的。与小干岛西部靠近茶山大桥帐篷集中的海滨露营地风情完全不同,它远离新城、沈家门城区,这片地方,好比是城区的“飞地”,有置身异国他乡的感觉。

依稀让人回想起,沈家门夜排档初起时的模样

小干岛民间自发的排档,面向的主要消费群体,是船厂工人。周边船厂员工有近万人,在渐成气候之后,吸引了驱车过来的市民。

所谓的“排档”,靠的就是经济实惠,还有自在便利。上个周末刚出摊的一家现烤生蚝的夫妻档,十元钱能买十个生蚝,生蚝

个头虽不大,但新鲜料足;一旁的香辣龙虾档,100元买2公斤,你花50元买1公斤也可以,就这么热火朝天地在锅里现炒现卖。

现烤生蚝的摊主是位岱山人,房子买在平阳浦。原来做美团生鲜的,因为平台抽成太厉害,就另外找活计。看到小干岛夜市兴旺,就和妻子一起到这里设摊,也是“试试水”。

现在小干岛夜市周边,沿街摆出的排档有二三十家,包括原本就有店面,在夜幕降临时把桌子摆到店门外的。因为地处开阔,停车比较方便,对周边妨碍也不大,因此能迅速聚拢人气。

一位打“滴滴”过来到小干岛吃排档的企业工人郑先生说,“这里有点当年沈家门夜排档的味道。三十多年前,沈家门滨港路,一批下岗工人拎着煤饼炉,支开小桌凳,卖点馄饨面条,吸引附近卡拉OK厅的服务员、顾客来吃夜宵,后来摊位越摆越多,成了气候。”

多年前,浙海大周边,也有类似“草根”夜市

上世纪九十年代初,沈家门夜排档也是靠一批再就业的下岗工人逐渐撑起了市面。当时的工商管理,没有将排档一赶了之,而是加以适当扶持规范,到如今,成为名闻遐迩的旅游美食品牌。

在邻近小干岛的长峙浙海大校园周边,2015年前后,也曾有一批外地民工摆摊叫卖各地小吃,吸引浙海大学生就餐。这些小吃摊位有数十家,一度聚拢为“夜市”,好不热闹。但随后,因“夜市”带来环境、食品卫生等诸多问题,执法部门对浙海大周边的夜市予以取缔。浙海大师生解决夜餐转向校园内部的店面为主。

如今,小干岛的“草根”排档热度升温。对此,属地小干社区负责人表示,小干岛的夜市已经有了集中设摊处。下一步,结合夜市的扩建,将对排档有相应的规范引导。

中信银行落地首批贸易外汇收支企业名录登记业务

今年6月1日起,取消外汇局办理“贸易外汇收支企业名录”登记的行政许可,改由在境内银行直接办理名录登记,中信银行迅速响应,紧抓创新先机,线上线下多渠道受理企业名录登记申请。

为便利企业填单,中信银行网银端研发“智慧填单”功能,一键获取基本信息,大幅缩短填单时间,提升填单效率。同时,为外贸企业量身定制“名录登记 账户开立 跨境汇款”的一站式解决方案。6月1日新政

实施当天,中信银行北京、广州、深圳、杭州、青岛、苏州、合肥、福州、武汉、长沙、西安、重庆等多地分行均成功落地名录登记业务。

下一步,中信银行将继续发挥自身外汇业务特色与优势,积极响应监管政策导向,秉承“中信大外汇,全球价值链”的价值理念,充分利用各项便利化政策,全方位满足企业跨境需求,不断探索以金融助力外贸企业发展的新模式、新路径,努力打造“领先的外汇服务银行”。(夏靓彬)

建行舟山定海支行为小微商户纾困解难

“孙老板,最近你们店生意不错啊!”这天,建行舟山定海支行下辖北宝支行的网点负责人张主任正对网点周边商户巡访。一走进舟山市定海区环城北路的“清新果业”水果店内,就看到各类水果正整整齐齐地罗列在货架上,店内顾客络绎不绝。

“张主任,你们来啦!”水果店孙老板一边招待顾客,一边热情地向他打招呼,“是啊!多亏你们的帮助,很多顾客都冲着‘建行生活’的优惠来的呢!”

几年前,孙老板夫妇从安徽亳州来到舟山创业,他们敏锐地发现商机。如果从安徽老家那边果蔬市场联系商贩将水果大批量配送到舟山销售,价格上能有很大的优势,说干就干,“清新果业”水果店挂牌营业。

“作为外地人来舟山创业,虽然我们在老家有水果供货资源,但是在这里的客户营销、产品推广、口碑建设都是一个巨大的挑战。”在夫妇俩的用心经营和品质把关下,“清新果业”良好的服务态度和性价比的水果品质逐渐在当地打出了名气。但近年来,顾客被周边越来越多出台了各种各样团购、充值活动的水果店吸引,“清新果业”由于市场竞争力不足陷入困境,水果滞销导致营业额降至冰点。

北宝支行客户经理在一次对公户外拓营销中,了解到了“清新果业”所面临的困难。“孙老板,您别着急,我就回去和行里商量下,一定尽全力给予帮助!”在第一时间向网点负责人汇报情况后,客户经理团队立刻行动起来,争分夺秒为孙老板办理普惠贷

款,成功发放信用贷款80万,帮助清新果业解决了资金流转难题。

有了充足的流动资金后,小店的经营逐渐有了起色,度过了“寒冬”。但如何运用线上平台增加流量成为了孙老板的新难题,“小张,你也知道我们店的水果好吃又便宜!都说现在是线上经济,可是怎么样能让更多的客户知道我们的小店来消费呢?”

“我们有‘建行生活’APP呀!”张主任带领网点客户经理立刻行动,帮助孙老板上传相关经营材料,成功入驻“建行生活”商户。客户经理一有空,就到店了解水果店的经营情况、维护收款设备,在店里与孙老板一起指导顾客下载、使用优惠券,成为了水果店的常客。不仅如此,支行的其他员工在平时客户走访、外拓、大堂营销时,将水果店与“建行生活”推广相结合,带领新注册的用户来“清新果业”体验建行生活的优惠福利,吸引更多客户前来购买。

不到一个月,水果店的每天的营业额基本在上万元,得到了明显提升。目前,“清新果业”在“建行生活”活动的引流下,越来越多的客户到店里购买水果,生意红火。“下载建行生活,来我们这儿买水果更实惠!”孙老板逢人就推荐,成为了“建行生活”推广的“金字招牌”。

今年以来,建行定海支行持续巩固普惠贷款增长势头,助力破解小微“融资难”问题,截至四月底,建行定海支行本年度已投放普惠贷款近7000万元,目前累计共有普惠贷款客户一千余户。

(王晨阳 夏天虹)

中国平安启动客户聆听日 打造“三省”服务体验

5月18日,中国平安正式启动2024年客户聆听日系列活动。据介绍,此次行动中国平安联动旗下寿险、产险、银行、平安健康、健康险、证券等多家成员公司开展高管一线聆听、百城千店聆听回访等系列活动,深入到客户中认真聆听客户声音,了解真实的客户需求,以此推动“综合金融+医疗养老”服务的升级,以专业服务,打造“省心、省时、省钱”的客户体验。

本次聆听日,中国平安旗下各公司纷纷亮相核心服务举措,通过客户聆听加快推进本公司业务的升级,响应“三省”号召。平安人寿主推“金越年金24”“平安如意”两款保险产品计划,前者助力客户提前规划财富,后者既兼顾储备亦提供重疾保障,满足客户差异化、多元化需求。平安产险推

出平安逸家系列新品,并通过客户全旅程声音收集,实现经营策略复盘调优,为客户提供专业家财守护。平安银行主推留学生信用卡和好车主信用卡,为客户带来一站式留学金融服务和车生态服务。平安健康险围绕“让客户越来越健康”的理念,推出医陪诊服务等暖心帮助,聚焦家庭成员的日常健康管理、慢病管理、疾病管理场景,提供全面覆盖的医健服务。平安证券主推“平安30买方投顾服务体系”,为客户提供一站式资产配置解决方案。平安集团旗下各成员公司深入客户生活消费场景,通过聆听客户需求,着力推进行业有革新、客户有感知的尖刀服务,让客户获得真正的“三省”服务体验。

(平安人寿舟山中心支公司)