

岛城换季家电清洗进入爆单模式

有人一天跑7家,全屋“打包洗”成新宠



□记者 陈佩佩 文/摄

舟山入夏后,气温节节攀升,家电清洗市场也跟着“热”了起来。记者近日走访发现,从线上预约平台订单激增,到清洗师傅日程排满,家电清洗正成为消费新热点。与往年不同的是,今年不再只是空调“唱主角”,洗衣机、油烟机等全屋家电的清洗需求同步上涨,越来越多家庭选择“打包洗”。

空调清洗打头阵 熟练师傅旺季月入过万

“平时一个人一天接两三单,这个月基本没闲下来。”舟山某家政服务公司负责人王先生告诉记者,进入5月后,预约量明显增加,公司一天安排二三十户已成常态。后台数据显示,4月的客户多为学校、酒店等企事业单位,而5月以来,普通业主家庭成了绝对主力,其中80后、90后年轻群体占比超过七成。

市场的热度,一线师傅感受最直接。上午10点,在定海某小区,2002年出生的周梦想正和搭档清洗空调。这位安徽小伙平日做海鲜生意,趁着5月开始的伏季休渔期兼职做清洗工。“夏天这三个月最赚钱,勤快点,月收入能过万。”周梦想一边拆卸滤网一边说,眼下还不是最忙的时候,一天洗十几台。等到6月高峰期,一组两人一天要洗二三十台,从早上6点干到晚上9点是常态。

多位家政公司负责人表示,熟练师傅一天跑六七家客户已是常态,午饭常常在路上解决。不过,火热行情背后也有隐忧。随着订单激增,部分临时招募的师傅培训不足,导致“只洗滤网不动内部”“临时加价”等投诉增多。此外,舟山潮湿的海岛气候容易让家电内部受潮发霉,清洗需求比内陆地区更为刚性,这对服务商的专业度和响应速度提出了更高要求。

全屋家电流行“打包洗” 消费观念在转变

“以前很多人不知道空调要洗,现在不仅洗空调,洗衣机、油烟机也得定期‘洗澡’。”周梦想说,他入行3年,最大的感受就是大家的需求变多了。以前基本只洗空调,现在不少家庭会一口气约好几样,清洗正成为很多家庭的换季习惯。

家住新城的张先生刚预约了空调和洗衣机清洗。“自己拆容易弄坏,师傅半小时搞定还带消毒。”张

先生坦言,虽然单次花费不算少,但相比动辄数千元的家电换新成本,定期养护显然更划算。

记者在某线上平台查询发现,入驻的家政服务类商家大多为全国性连锁品牌,提供多元化家电上门清洗服务。相关数据显示,空调清洗服务的销量普遍靠前,部分商家月销量超过1000单。清洗价格会根据家电类型有所区别,单次清洗价格在60元至350元不等。挂壁式空调清洗为60至100元,柜式空调稍贵;洗衣机清洗多在100至200元;油烟机因拆洗难度大,价格在150~350元浮动。为吸引客户,不少商家推出了“全屋家电清洗套餐”,打包价往往比单项叠加便宜20%左右。

这种“打包洗”的趋势,折射出市民消费观念的转变。过去,家电往往是“坏了才修”,如今,预防性养护成为主流。除了传统的空调、洗衣机、油烟机“老三样”,地暖、热水器、冰箱等家电也逐渐被纳入清洗清单。

健康意识遇上“懒人经济” 家电后市场潜力巨大

家电清洗为何在今年迎来爆发?多位业内人士分析,这是健康意识提升与“懒人经济”盛行双重作用的结果。

“空调工作时,空气中的悬浮颗粒物会被滤网吸附。如果长期不深度清洗,滤网上会滋生大量细菌、霉菌和尘螨。”业内人士提醒,长期不清理的空调可能增加呼吸道不适的风险,对老人、儿童等敏感人群影响更大。

另一方面,“懒人经济”也在助推市场升温。年轻群体工作忙、时间紧,更倾向为省时省力的专业服务买单。一位家政平台负责人透露,近两年家电清洗订单的同比增长率保持在15%以上,且复购率很高。“很多客户洗过一次后,每到换季就会主动预约。”

从行业趋势看,家电清洗正成为家电后市场的重要入口。业内人士认为,随着家电保有量趋于饱和,增量市场竞争已转向存量市场的服务竞争。相比维修和换新,清洗门槛低、频次高、客户黏性强,更容易形成稳定消费习惯。

“未来,家电清洗有望像换灯泡、通下水道一样,成为常规家政服务的一部分。”有从业者认为,谁能率先把服务做标准、把会员复购体系做扎实,谁就更有可能在这一细分赛道中占得先机。

建设银行嵊泗支行 赋能海岛能源新局

在“双碳”战略深入推进、绿色发展成为时代主题的背景下,建设银行嵊泗支行立足海岛区域特色,主动融入地方能源转型大局,以务实举措、专业服务、高效保障,持续加大对清洁能源、低碳项目的支持力度,走出一条具有海岛特色的绿色金融发展之路。

面向“十五五”构建新型能源体系的战略方向,支行牢牢把握海上风电发展机遇,将支持清洁能源作为绿色金融核心赛道,深度服务某新能源有限公司及其重点项目。支行组建专业团队实行“一项目一方案”精准服务,实现了项目全周期的金融保障,助推绿色产业在嵊泗生根发芽、拔节生长,截至目前,

支行已为其项目提供数亿元授信额度。

围绕清洁能源保供重点,支行在项目筹备初期即提供靠前服务,纳入绿色审批清单,开辟“绿色通道”,高效推进审批并申报专项绿色信贷,有力支持风机采购、换流站建设等关键环节。此举不仅破解了海上风电项目“投资大、周期长、风险高”的融资难题,更以“陪伴式”金融服务彰显国有大行的温度与担当,为银企深度合作奠定坚实基础。

据悉,该项目全面建成后,预计年减排标准煤约16万吨,将有力提升舟山清洁能源占比,助推“双碳”目标早日实现。(鲁迪)

工行舟山分行 “数智开户”惠及千岛之城

4月末的一天,风雨交加中,工行舟山自贸试验区支行客户经理小徐从东蟹峙岛匆匆赶回支行。虽然裤脚和鞋子早已被雨水浸透,但她脸上洋溢着欣慰的笑容——经过团队的不懈努力,支行首笔对公“数智开户”业务所需的客户经营场所尽调资料等已全部采集完成,该业务也即将成功落地。

该笔业务的开展源自于一位来自东蟹峙岛客户的需要,其急需开立对公账户,却受困于往返奔波。“客户的进度耽误不得!”小徐了解到这一情况后,立即向客户推介了“数智开户”业务。“数智开户”可实现尽职调查和产品签约流程前置,支持工行工作人员一站式完成“信息预采、产品营销、尽职调查、开户预约”等工作,让金融服务“提前一步”。尽管尽调当日海上风

急浪高,但小徐和同事仍按计划乘船前往东蟹峙岛完成了尽调、账户信息采集等工作。客户后续到达网点,网点快速完成现场确认和产品实物发放,一次性完成账户开立、网银开通等相关手续。

“没想到这么快就办好了,还以为要跑好几次,你们也太给力了!”客户拿着刚办好的账户资料,忍不住给工行的服务点了个赞。相比传统开户模式,“数智开户”不仅有效破解了传统对公开户流程繁琐、办理等候时间长等痛点,更是通过流程再造与科技赋能,有效减少客户往返次数,实现了服务效率与客户体验的“双提升”,该业务真正以数字化手段为企业提供高效、便捷、专业的金融服务,是工行舟山分行优化营商环境的创新实践。(王立)

中国平安2026年“全国无偿献血志愿者活动”正式启动

去年献血总量超178.7万毫升

5月13日,中国平安宣布2026年“全国无偿献血志愿者活动”正式启动。活动首站,由共青团深圳市委、深圳市血液中心和中国平安集团联合主办的“平安守护者行动:热血传万里,家家共平安——2026年中国平安无偿献血志愿者活动·深圳站”在平安金融中心举行。

自1998年迄今,中国平安已连续29年组织员工和保险代理人积极开展无偿献血公益活动。此前,2025年“平安守护者行动:热血传万里,家家共平安”无偿献血志愿者活动在深圳、北京、上海等49个地区举行,共有超6048人参与,献血总量超178.7万毫升。

其中,平安人寿深圳分公司于

2008年正式成立“平安血缘家族”,首次以企业的名义组织员工及号召社会力量参与无偿献血志愿活动。截至目前,“平安血缘家族”已拥有892名无偿献血志愿者,累计献血次数共150624次,累计献血总量达3289.98万毫升。

深圳的现场活动上,平安保险代理人鄢晓虹、平安客户施亚飞,作为“平安血缘家族”成员分享了积极参与公益献血的故事。鄢晓虹对生命的朴素敬畏与公民责任感,让她三十年来坚持公益献血善举。施亚飞从大学时第一次献血迄今,已累计献血达228次,并完成了造血干细胞与淋巴细胞的捐献。

(中国平安浙江分公司)