

舟山棒冰批发市场遇“凉夏” 旺季不旺,谁“抢”走了雪糕生意?



□记者 姚舜妤 文/摄

往年的七八月,正是棒冰批发行当最热闹的时节。然而,记者近日走访多家经营2至8年的冷饮批发门店发现,今年舟山本地棒冰市场集体遇冷,多家商户客流量、出货量明显不及往年。

是台风带来的雨水浇灭了消费热情,还是市民们对于“控糖”的健康追求让市场遇冷?对此,受访店主普遍表示,行业下行并非单一因素导致。

气候拖垮黄金旺季 冷饮行业“靠天吃饭”短板凸显

走进新城体育路的冰友汇冷饮批发店,曾老板正坐在柜台前等生意上门。她开店已有六年,店内常年摆放十台大型冰柜,备货规模与往年持平,可客流差距一目了然。

“七月一个完整的礼拜受台风影响泡了汤,八月又有两周连续下雨,本来七八月就是我们全年指望的旺季,雨天一来,街上基本没人出门买棒冰。”曾老板坦言,暑期放假的孩子是核心消费群体,连日降温降雨后,居民囤货意愿大幅下降,即便后续气温回升,考虑到孩子返校和夏季收尾,家长也不会再大批量采购冷饮。

这种“看天吃饭”的无奈几乎是行业的共识。在海城路做批发第二年的李老板也表示:“对棒冰批发行业来说,一下雨就没生意啊。”李老板说,相较去年同期,今年到店散客数量明显缩水,低价棒冰虽仍有需求,但整体走货速度大幅放缓。她还透露,因为行情一般,去年隔壁的一家同行今年已经关门歇业了。

桃湾路某冷饮批发店的店主王素(化名)也表示:“这个月开头就一个台风,之后又要下一个星期的雨,真没客人啊。”原本指望暑期大干一场,结果大半时间都在盼雨停,这让靠走量盈利的批发商们叫苦不迭。

“雪糕刺客”风光不再 五元以下才是“快乐老家”

除了天公不作美,消费风向的转变也让老板们头疼。前两年话题中心的“雪糕刺客”如今已风光不再。曾老板回忆,当年钟薛高火的时候,“买的人很多,虽然零售价高,但销量是挺好的”,如今不仅钟薛高难觅踪影,即便是十多块的贵价雪糕

也成了滞销品。储值、特价促销等活动也很难拉动新增消费。

“现在基本上还是5元以下价位的雪糕走量快。”曾老板指了指冰柜里的货,“像我们这里,6元以上感觉大家拿得就会谨慎一点。”这一说法也得到了王素(化名)的印证,她坦言今年“高端的品牌不敢进了”,对于雪糕这类非必需食品,市民们普遍选择消费降级,“厂家减少高端新品投放,我们进货也十分谨慎,只敢少量试销,卖完了一般也不去补了,因为销售旺季很快就要结束了。”

勾山娜姐冻品批发零售的老板“娜姐”表示,现在大家对于非必需消费品能省则省,加上控糖减脂深入人心,不少家长主动减少孩子冷饮摄入量。

大环境收入承压、健康观念普及,共同改变了舟山市民的雪糕消费习惯。

行业内卷加剧客源分流 线上团购倒逼利润持续压缩

除了面对天气和消费观念改变的双重夹击,受访的老板们均提到,这个行业还面临着内卷。曾老板感叹:“我们刚来的时候,这个街区就我们一家批发店,现在附近开了好几家,太卷了,又要打价格战。”王素(化名)则发现,过去一些炒货店现在也同时做起了棒冰批发生意,这对只做棒冰批发的店铺无疑是一种冲击。

然而,有人卷价格关门,也有人卷出了新门路。勾山的“娜姐”就选择拥抱互联网。她开实体店已有8年,做团购也有五六年时间,算是舟山最早一批做抖音团购的棒冰批发商。“抖音主要是做引流,比方有些客人从来没来过你的店,但他刷到了你的抖音,感觉挺便宜的,就会过来采购。”娜姐坦言,抖音团购的利润非常低,这条路同样伴随着价格内卷,因为一旦上了平台,价格就变得透明,很容易陷入“你做九块,他做个八块八,你做八块八,他就做个八块五”的恶性循环。

无论是台风的侵扰,还是理性消费的回归,抑或是激烈竞争的挤压,舟山棒冰批发市场的这个夏天,确实有点“凉”。正如王素(化名)在采访尾声无奈地吐槽:“太烦了,懒得做线上,真要把自己卷死。”这或许也正是当下许多实体小商户内心的真实写照。

台风天气导致市民车辆受损 平安产险极速理赔暖人心

台风“白海豚”强势来袭,狂风暴雨天气导致高空坠物、树木倒伏等险情频发,给市民车辆财产安全带来极大隐患。面对严峻的防台理赔形势,平安产险舟山中心支公司全面提速理赔服务,以高效、便捷、暖心的极速赔付服务,快速化解客户财产损失,全力守护市民出行与财产安全。

8月9日8点41分,车险理赔员周驰接到客户报案,受狂风影响,客户停放的车辆被高空坠落杂物砸中,导致前挡风玻璃严重受损,无法正常使用。接到报案后,周驰第一时间联系客户安抚情绪,详细核实车辆受损情况。考虑到台风天

气维修不便、客户用车紧急,他主动延伸服务链条,不等客户自行奔波,马上对接公司优质第三方维修资源,快速沟通维修方案、匹配配件库存,高效敲定上门维修时间,为客户省去对接、比价、预约的繁琐流程。

全程服务高效闭环、无缝衔接,从客户报案、线上查勘、方案确认,到维修落地、理赔结案赔付,整起案件仅用时59分钟便全部完成,刷新了该公司台风天气下高空坠物案件理赔服务速度。极速赔付不仅快速弥补了客户的财产损失,也最大程度减少了台风天气给客户带来的出行困扰。(陈盛)

工行舟山分行 以金融活水助开捕

8月11日14时,受台风“白海豚”影响而延迟开捕的专项特许渔船正式解禁,舟山海域千帆竞发,渔民扬帆出海。台风虽已远去,服务紧随其后。工行舟山分行第一时间响应,组织辖内支行深入渔区一线,以金融“及时雨”助力渔民抢抓开捕窗口期。

在嵊泗,台风刚过,工行嵊泗支行的工作人员就已穿梭在码头,逐船走访、登门问需。“船体有没有受损?网具要不要更换?开捕前资金还差多少?”每登上一艘船,问得仔细,记得认真。船老大们坦言,台风耽误了几天工夫,但银行上门的速度,却让他们悬着的心落了下来。

台风过后,工行舟山分行迅速

行动,通过上门走访、电话问需等方式,积极摸排渔民及涉海企业等受灾情况,切实将金融服务延伸至渔港码头、送到渔民手中,以务实举措护航海上复工复产,用责任与温度润泽千岛渔村。

近年来,工行舟山分行深耕海岛普惠金融,聚焦渔民实际需求,量身打造“渔船购建贷”“渔业贷”等特色金融产品,精准打通融资堵点。近期,该行嵊泗支行成功落地工行浙江省系统内首笔499万元“渔船购建贷”,为舟山渔船“木改钢、小改大”标准化升级注入强劲信心。与此同时,工行舟山分行“渔业贷”余额已突破3.6亿元,持续为舟山渔业发展输送金融活水。

(王立)

中国平安举办 2026 校企合作交流会 应届生岗位需求超 6000 个

日前,“百万英才汇南粤”暨中国平安2026校企合作交流会在深圳举行。据悉,中国平安2026年度应届生岗位需求超6000个,并为超3000名在校学生提供实习机会,覆盖业务、运营、产品、投融、科技、医疗等8大类岗位;未来3到5年,公司计划逐步将每年应届毕业生的招聘量提升至1万人以上。

活动上,中国平安宣布与中国人民大学、北京航空航天大学、中央财经大学等21所高校共建校企实习基地,与15所高校签署校企合作协议,以实际业务场景链接人才供需,促进应届毕业生高质量就业。会上也发布了平安校招AI数字人“橙小安”,7×24小时为广大毕业生提供智能岗位推荐、进展查

询、疑问解答、校友对话等功能,推动做有温度的金融、有温度的科技、有温度的校招。

交流会同时设立金融、医疗养老、科技三大分会场,平安集团旗下成员公司现场介绍业务场景、岗位需求和人才发展,与参会高校深度交流。平安发布科技条线“NO-VA 新星人才计划”,由CTO领衔指导,聚焦综合金融和医疗养老类核心场景,开放核心AI项目吸引顶尖AI人才,连接高校科研、青年人才与企业创新。

平安方面介绍,为更好帮助校招融入和成长、高质量就业,中国平安已为校招生构建了完善的从招聘入职到留存培养的完善机制。

(平安人寿浙江分公司)