



天猫超市“春季粤惠季”上线广东频道 活动预计带动消费超过15亿元

羊城晚报记者 沈钊

3月1日,天猫超市联合广东省商务厅举办的“春季粤惠季”活动正式启动,在广州、深圳、东莞、惠州等四城发放3亿元城市消费券...

天河路商圈举办数字人民币推广会

广州激发市民数字人民币消费热情

羊城晚报记者 孙绮曼

2月28日,广东广州天河路商圈举办数字人民币推广会。经过前期数字人民币在天河路商圈消费市场领域的推广,天河路商圈成为第三批数字人民币试点地区后...

“甲流”进入高发期 奥司他韦等抗流感药迎销售小高峰

羊城晚报 记者陈泽云报道:近日,随着“甲流”进入高发期,抗流感病毒推荐药物“磷酸奥司他韦”(以下简称“奥司他韦”)等流感药的需求上涨旺盛...

5G“数字渔船”为渔民保驾护航

广东联通计划为省内近6万艘渔船提供海上通信管理服务

羊城晚报记者 潘亮 通讯员 王奕

2月27日,在2023世界移动通信大会(MWC2023)上,广东联通和华为联合打造的“5G数字渔船”项目荣获2023年GSMA(全球移动通信系统协会)颁发的“5G生产力挑战赛”奖...

中国家用电器服务维修协会理事会主席团主席郭赤兵: 家电市场有望复苏 开启免费包修售后新战役

文/羊城晚报记者 黄婷 实习生 陈邹心怡 插图/杜卉

“空调服务季节性突出,用户对服务的及时性要求比较高,要求维修企业和人员要具备与之相适应的能力。”近日,中国家用电器服务维修协会理事会主席团主席郭赤兵在接受羊城晚报记者专访时介绍。

由于家电产品的强安装维护属性,家电服务向来是家电产业链的重要一环。然而,“旺季难预约”“维修质量难保证”“夸大故障”“诱导维修”等问题是确实存在的薄弱环节。

近年来,随着空调市场迈入存量发展阶段,各大空调品牌着力提升家电服务,推动从“服务即维修”到“服务即营销”的转变。

1 “服务即营销”成空调品牌共识

在日前召开的2023年松下空调全国服务商大会上,针对用户关注的包修期问题,松下空调提出整机包修6年政策,为用户提供长期保障。

谈及此次服务焕新的目的,广州松下空调有限公司总经理金海龙表示,存量消费者也是进行下一次购买的潜在消费者,怎么在服务与营销之间进行有效地衔接转换...

绕服务体制、服务体验等方面进行优化和升级。“服务就是真正意义上的营销。”广州松下空调有限公司全国营销总监丁正刚强调,“对于6年包修期,我们希望以此推动外资及合资品牌乃至整个行业的进步...

记者梳理发现,空调等家电市场上,6年及以上包修承诺已经成为不少龙头企业整机售后服务“标配”。在白电“三巨头”中,格力此前宣布将包修时间提升至10年,而美的、海尔也承诺包修6年...

2 市场复苏推动免费包修期延长

中国消费者协会近期发布的《2022年全国消协组织受理投诉情况分析》显示,2022年全国消协组织共受理消费者投诉1151912件,其中,家用电器类投诉量以121524件投诉量位居榜首。

郭赤兵告诉记者,目前大多数空调售后相关的投诉,反映的问题主要有及时性、服务质量、服务规范、价格等。

此前大部分家电合资品牌的包修政策都为“整机包修3年”。空调行业竞争从产品延伸到了服务领域,使免费包修期的延长成了大势所趋。

在这些因素共同作用下,形成了免费包修期延长的结果。”他表示,今年的空调市场有望止跌回升,比2022年有较大程度增长,重返正增长区间。但是,竞争也会更加激烈。

免费包修期的延长,对空调品牌的挑战有哪些?郭赤兵认为,首先,随着包修期的延长,触发的维修保障可能会比较多,相应的人力成本、材料成本将有所提高;其次,空调零部件对于结构和具体接口是有要求的,同时由于零部件具有以旧换新的趋势,6年前购买的空调中所安装的零部件,6年后不一定还在生产。

对于后一个问题,郭赤兵认为,空调品牌要加强不同型号间部件的通用性,并有针对性地提高易损件的可靠性,或者提高部件的可更换性。



此前屡现食品安全问题 益禾堂奶茶 喝出热敏纸标签

文/图 羊城晚报记者 许张超 实习生 李嘉岚

近日,深圳市一消费者称在益禾堂门店下单奶茶喝出3张标签,次日入院诊断出细菌感染。针对该当事顾客在奶茶里喝出标签的问题,深圳市市场监督管理局此前责令该涉事门店停业整顿...

2月19日,该消费者在小红书爆料称,因饿了么做活动赠送的10元红包,在益禾堂丹竹头店下单一杯“芋泥啵啵奶茶”,奶茶送到后喝了一半,发现里面足足有3个标签,标签字体都泡模糊了;隔日,该消费者早期出现腹泻、冒汗、低烧等症状,与该店店长等前往深圳市第二人民医院就诊,诊断出细菌感染、轻度脱水、消化道有点损伤。

随后,双方在医院进行协商。店方表示,可按照国家的最高标准精神慰问赔偿该消费者1000元,全额承担此次检查费用,只要该消费者删除小红书上的发帖。而针对该标签是否热敏纸、热敏纸褪色、标签掉入原因、能否看监控等问题,益禾堂方面的解释未能让该消费者满意,双方未就具体协商达成一致。

该消费者表示,在事发后,就通过微信小程序12315报案,并于第二天中午收到深圳市市场监督管理局龙岗监管回电了解进展。此外,该消费者称,该门店在大众点评上曾被反应饮品中出现纸屑,她希望品牌方就热敏纸对人体的潜在危害等做出解释,以留待



制作奶茶时,该标签纸被遗漏杯中

此后类似案件消费者进行参考。

2月23日,深圳市市场监督管理局回应,该店已于21日18时起自行停业整顿,2月22日上午执法人员到达涉事门店检查。经执法人员调取监控录像核实,该店员工在制作该订单奶茶时未发现遗漏杯中的标签(标签一面与杯子内壁颜色相近),导致浸泡有标签的奶茶对外配送。

2月27日,益禾堂在官方微博致歉称,事件发生后,益禾堂成立了调查组,经调查,出现问题的原因是门店员工未严格按照产品制作流程操作,未仔细检查致使标签纸遗留在杯中;公司已经依据相关规章制度及监管部门要求,对当事员工及门店做出了停岗培训和停业整顿等处罚。

该声明称,相关负责人两次陪同顾客前往医院检查身体,并承担了全部检查费用,体检时顾客身体状况已无异常,医生也表示不能确定部分身体指标异常与此事件有必然联系,随后顾客已接受了门店的赔偿,并在市场监管部门工作人员见证下与顾客达成初步和解,目前正在按照顾客的要求对奶茶成分进行检测。

2月28日,记者联系到该消费者,对方表示,样品目前仍在检测当中,对品牌致歉说明感到不满,品牌方“对奶茶成分进行检测”的表述不妥当,重点应在热敏纸对于人体潜在的危害,检测样品溶液里有害物质的含量,特别是此次事件中加热融化后的热敏纸的具体风险。

深圳市市场监督管理局已责令涉事门店完善操作规程,加强人员培训,避免类似情况再次发生。不过,此前益禾堂门店曾被查出在冷藏柜储藏过期食品补丁被罚,并称打造了“营运管理-第三方监督-消费者权益保障”的三级益禾堂品质攻坚保障体系,却屡现食品安全问题,在黑猫投诉平台上,有消费者在2月22日称喝出异物致使腹泻。



广东发“荔”千亿产业 广东荔枝(汕头)产业园将投产,“荔小吉”新品亮相、品牌加速出海

文/羊城晚报记者 陈泽云 图/受访者提供

荔枝是著名的岭南佳果,荔枝产业是广东农业的传统优势产业。然而,长期以来,广东荔枝产业以鲜果销售为主,精深加工率仅为3%左右,荔枝精深加工产业蛋糕亟待进一步做大做强。如何通过深加工突破季节性限制,实现让消费者一年四季都能吃上荔枝?广东这家龙头企业出手了!

近日,广东荔枝精深加工产业大会在广州召开。记者在会上获悉,广药王老吉大健康有限公司两款新品正式亮相——荔小吉海盐荔枝妃子笑限定款果汁饮料和海盐荔枝电解质饮料。未来,广药王老吉将借助全国逾50万家网点,引领荔枝产业朝着品牌价值更高的方向升级,助力广东荔枝千亿产业打造。

当前,广东各地正大力推进农村现代化建设,扎实推动“百县千镇万村高质量发展工程”实施。大力实施“百千万工程”,着重打好龙头、园区、品牌、配套四张牌,进一步打响广东荔枝品牌及精深加工品牌,引领推动乡村产业高质量发展。

国家荔枝龙眼产业技术体系首席科学家陈厚彬表示,2022年,广东省荔枝种植总产量约146万吨,亩均效益5006元/亩,

惠及180万荔农,2023年,广东荔枝预计增产22.53%。但广东荔枝产业精深加工率较低,大力发展荔枝精深加工、打造龙头企业带动产业发展、拓宽消费市场已成业内共识。

龙头发“荔”,挖掘潜力。近年来,近年来,广药集团牵头成立广东荔枝产业集群产业园,构建以广州为核心,粤东、粤西为翼的荔枝产业发展布局,以荔枝精深加工为支点,发挥独特优势推动城乡区域协调发展,撬动一二三产业融合发展。

本次大会上,王老吉大健康公司与侨丰集团正式签署合作协议,联合建设广药王老吉广东荔枝(汕头)产业园。该产业园计划分两期建设,占地100亩,总投资约2亿元,布局两条荔枝灌装饮料加工生产线,目前已开工建设,力争今年上半年投产,投产第一期产能将达700万标箱,年产值达4.3亿元。

此前,广药王老吉广东荔枝(茂名)产业园已于2022年5月正式投产,该产业园作为全国最大荔枝饮料生产基地,拥有全国唯一能加工荔枝果汁的生产线,填补了国内荔枝加工技术的空白,有力带动广东荔枝全产业链发展。

将东西呼应、两点联动,进一步延伸拓展产业链,夯实“一体两翼”产业布局,为广东荔枝产业乃至全省高质量发展提供坚实支撑。

产业发展离不开精品产品的带动。去年,王老吉旗下18款“荔小吉”系列产品亮相首届冬季荔枝产业大会,打响广东荔枝精深加工品牌“第一枪”。今年,作为广东荔枝精深加工龙头企业品牌,荔小吉继续扩大产品矩阵。

今年,荔小吉两款新品正式亮相——荔小吉海盐荔枝妃子笑限定款果汁饮料和海盐荔枝电解质饮料。广药王老吉将借助全国超50万家网点,引领荔枝产业朝着品牌价值更高的方向升级。

未来,在东南亚市场也能喝上“荔小吉”。为加速荔枝产业国际化发展,王老吉大健康公司与印尼永胜国际有限公司进行了战略合作签约。双方将在产品销售方面深度合作,以印尼市场为基础,辐射整个东南亚,并持续开拓欧洲、澳大利亚、美洲等国际品牌,推动荔小吉产品和广东荔枝公共品牌走向更广阔的国际舞台,带动广东荔枝实现从鲜果到深加工产品、从季节性到全年性、从地域性到全球性的转变。