



近日,市区一家超市里,红彤彤的马年吉祥物摆满货架,市民精心挑选迎新春。

记者 郭炳中 摄

岚县

「消费助农」唱响年货直播间主旋律

□ 实习记者 王卫斌

“开播十几分钟,直播间就涌进了数千人。”直播负责人表示,整场直播在主播的详细介绍和讲述下,从甄选品类背后故事到农特产品的食用价值,引得网友纷纷下单。

近日在岚县人民广场上组织开展的年货展销和直播活动现场,人潮涌动。喜庆的大红灯笼挂满展台上空,来自吕梁各县的优质农特产品整齐摆放在展台上,热情的吆喝声,营造了浓厚的年货市场烟火气。

这场名为“青耘三晋 直播助农年货节”活动在线下展销的同时,线上直播年货市场同步开展。直播现场刚刚搭建起来,就有来自吕梁各县的参展企业,纷纷拿着自己的农特产品走进直播间。汾阳的核桃、小米,孝义的砂锅、茶叶、梧桐山药,文水的醋和酒,交口的棠梨、沙棘、伏砖茶,中阳的木耳,交城的芥子油,石楼县的蜂蜜……带着浓浓乡土气息的吕梁农特产品,一下成为直播间的年货市场主角。

俗话说:年年吃羊肚,八十照样满山走。返乡创业青年、岚县饮马池茂盛农业产品专业合作社理事长张殿雍,带着他的饮马池羊肚菌与高山毛健茶等农特产品在直播间与网友互动,解答着网友的各种问题。活动主办方还特别邀请部分村民做客直播间,更好地营造接地气的活动氛围,宣传特色乡土文化。山西省第六批省级非遗代表性传承人、岚县面塑第六代家族传承人刘丽丽带着她的团队走进直播间,向网友展示面塑制作技艺。“这次年货节上,我们不仅带来特色面塑作品,还组织面塑大师现场向村民传授制作技艺。一方面推广面塑非遗,另一方面也希望通过直播活动,让更多人了解岚县的风土人情与文化。”刘丽丽说。她的非遗团队还为村民们表演了快板,“唱响”岚县面塑。

岚县荣腾电子商务有限公司总经理冯军军说,为参加此次活动,他们几天前就开始着手准备各种农特产品,就是想通过直播的方式,让更多人了解自己家乡的土特产。他说:“以前,我们只在周边区域销售。现在有了直播,就可以让更多人知道我们家乡的农特产品,也让产品销售得更远更广。”

除农特产品外,村民们还自发摆起更多更丰富的年货,灯笼、对联、年糕等特色年货纷纷上场亮相,营造了浓浓的节日气氛。直播负责人表示:“此次活动中,我们征集了百余家农企,希望通过这场直播让更多人了解吕梁、关注岚县。”直播表示,“在这片红色的土地上,我们看到了很多朴实的农民企业家,他们的产品特别好,只是缺少推广经验。”

这场“青耘三晋 直播助农年货节”活动是团中央“青耘中国”直播助农品牌在省级层面的子品牌活动,是山西共青团服务乡村振兴战略“双争双兴”工程的重要组成部分,旨在引导广大青年运用电商直播方式,全面助力乡村农产品拓展市场和文旅宣传,带动农民增收致富和乡村振兴。



随着春节脚步临近,市场内红灯笼、春联、福字等传统饰品摆满摊位,马年生肖挂件、创意文创等新潮好物备受青睐,满眼火红景象扑面而来。“年货经济”正在持续升温,处处洋溢着喜庆热闹的气氛。

记者 侯利军 摄

临县青塘村

年货大集和网红大赛点亮“粽子之乡”

□ 实习记者 王卫斌

小孩小孩你别馋,过了腊八就是年。腊八一过,年货逐渐成为市场主角。临县招商引资服务中心抢抓机遇,于近日在粽子之乡临县安乡青塘村举办“魅力青塘年货大集暨网红大赛”活动,以线上线下联动之势助农增收。

本次活动以“助农+年货+网红大赛”为核心,依托临县乡村+镇建设,通过电商直播、年货展销与文旅宣传深度融合,展示临县的生态之美、农耕之韵、乡村之兴,将活动办成一个线上线下联动的年货盛会、一场活力四射的直播大赛、一次乡土文化与现代营销的美丽相遇。拓宽本地农特产品销路,助力农户增收,赋能乡村振兴。

活动将电商、年货、网红相结合,让临县的枣木香菇、手工馍、土鸡等优质农特产品“触网上线”,通过线上线下齐亮相,让当地农特产品和乡土文化“破圈出彩”,借助网络走向全国;同时为网红达人和主播提供一个展示才华、实现价值的舞台,鼓励他们用创意和流量为家乡代言,并逐步建立起“网红+农户+平台”的长效助农机制,打造有影响力的本土品牌,吸引更多人到临县投资兴业,观光旅游。

参与活动的商户代表、山西枣源地生物科技有限公司负责人表示,公司将以最高品质的产品、最真诚惠民的价格、最有温度的服务体

验,全力支持“魅力青塘年货大集暨网红大赛”,把“青塘大集”这个IP共同打造成临县优质农产品走向更广阔市场的黄金通道和市场名片。参与活动的网红代表林秀峰说:“作为临县人,我希望用镜头讲好家乡故事,让更多人看到吕梁山下的好物产、好风光。”

据了解,“魅力青塘年货大集暨网红大赛”活动从1月26日持续到2月9日,为期15天,活动期间,参加展销的60多家农产品加工企业携100余种农特产品集中亮相,满足消费者的选购需求。线下设农产品展销区、网红直播区、互动体验区等展区,集中展销土鸡土鸭、红枣、粉条、手工馍、辣椒酱、年馍、窗花等百余种临县本地农特产品和非遗年货;线上联动抖音、快手、视频号三大平台,50余名参赛网红达人将持续开展助农直播。活动期间,主办方还每日组织文艺演出,并设置消费满额抽奖、“我为家乡农产品代言”打卡等互动环节,营造浓厚年味与全民参与氛围。网红大赛将综合短视频预热赛与直播带货销售额评选,设立一等奖1名、二等奖2名、三等奖3名及“最佳才艺奖”“助农贡献奖”等多个奖项,获奖者可获现金奖励、荣誉证书以及年货大礼包等。

在1月26日活动启动的当天,就吸引了众多网友在线围观下单;线下的村民们和游客穿梭于摊位之间,争相选购具有乡土特色的年货。

离石区

“以旧换新”激活春节市场

本报讯(记者 王洋) 年关将至,离石区家电“以旧换新”持续走俏。在国家政策扶持与商家配套服务的共同推动下,让绿色智能家电加速走进寻常百姓家,成为市民辞旧迎新、提升生活品质的新选择。

在市区马茂庄一家家电专卖店,春节临近,客流量较平日增长40%。市民高东生在电视机展区仔细挑选,打算为家中添置新电视。他还计划更换了将近二十年的旧洗衣机:“旧洗衣机费水、噪音还大,看中的新机型四千多元,旧机折价三百多元,划算又实用。”

“每年春节前都是家电消费旺季,今年‘以旧换新’成了主要的销售拉动。”离石区海尔专卖店销售经理张良介绍,电视、冰箱、洗衣机等品类参与“以旧换新”的比例

大幅上升,消费者热情高涨。

记者了解到,2026年国家家电“以旧换新”政策覆盖面扩大,对一级能效等绿色智能产品给予更高补贴。商家同步推出现金直降、送新收旧“一条龙”服务,在卖场设置专门服务区,旧家电经专业评估后可直接折价抵扣新款,让换新更便捷。

“我们通过正规回收渠道对旧家电进行环保拆解,全程可追溯,既让消费者得实惠,又能减少污染。”离石区海尔专卖店总经理王小林说。

政策红利的释放与绿色消费理念的普及,让家电“以旧换新”既为市民生活“焕新颜”,也推动了资源循环利用,为春节消费市场注入了强劲活力。

中阳县

百条免费视频为商户“引流”

本报讯(记者 刘华) 宣传资源、推广渠道,是不少商户发展的“绊脚石”。近日,中阳企业家瞄准这一痛点,启动公益助商专项行动,携手专业网红达人团队,面向全县企业及个体工商户送出100条免费宣传视频拍摄名额,旨在以镜头为本土品牌引流,打通市场传播的“最后一公里”。

此次公益行动组建专业摄制团队,推行“上门服务、量身定制”模式。工作人员深入各商户门店,与经营者面对面交流,深挖店铺经营特色、产品核心优势与品牌服务理念,结合市场传播特点打造专属宣传视频。“从策划、拍摄到剪辑交付,全程零费用,就是要实实在在为商户减负,让每一家用心经营的店铺被更多人看见。”中阳企业管

家相关负责人表示。

据介绍,100条免费名额按报名先后顺序锁定,覆盖餐饮、零售、服务、制造、文创等多个行业。凡中阳本地注册经营的市场主体,无论规模大小均可报名。活动一经推出便收获热烈反响,众多商户踊跃咨询报名,其中既有深耕本地的老字号商铺,也有朝气蓬勃的创业新店。

小举措,大效能。这场公益助商行动,是中阳企业家拓展服务边界、升级服务质效的具体实践,更是当地政企同心优化营商环境的生动注脚。通过整合专业资源下沉基层,精准破解商户发展难题,既让营商环境更有温度,也为激发本土经济内生动力、助推县域高质量发展注入了强劲活力。

柳林县市场监督管理局

全力守护春节前夕市场安全

本报讯(记者 刘小宇) 春节将至,为保障节前市场秩序稳定、营造放心消费环境,确保人民群众度过欢乐祥和的新春佳节,柳林县市场监督管理局立足监管职能,提前部署、精准发力,聚焦重点领域和关键环节,扎实开展春节前夕市场安全专项检查工作。

该局干部职工坚守一线,以“全覆盖、零死角、严执法、重实效”为原则,全面加强节前市场监管。紧盯食品安全不放松,以超市、农贸市场、餐饮单位等为重点场所,加大对米面油、肉蛋奶、生鲜果蔬、节日礼品等热销商品的检查力度,严格核查进货来源、贮存条件、标签标识及保质期等情况,督促餐饮单位规范加工操作,

严防不合格食品流入市场,切实守护好人民群众“舌尖上的安全”。着力维护市场价格秩序,加强对民生商品、节日消费品等重点领域价格监管,严肃查处哄抬价格、不按规定明码标价、价格欺诈等违法行为,引导经营者诚信经营,确保节日市场物价稳定、供应有序。同时压实经营者主体责任,指导相关单位开展安全隐患自查自纠,及时消除各类安全隐患。

下一步,柳林县市场监督管理局将持续加强节前及节日期间市场监管,深入推进安全隐患排查整治常态化,抓实抓细各项监管措施,努力为全县群众营造一个安全、放心、舒心的节日市场消费环境。

进入腊月,年味渐浓。近日,中石化吕梁公司联合汾酒集团在杏花村汾酒会议中心举办易捷专场年货节。活动以“品质优、价格实、一站购”为主题,为当地职工、群众及往来旅客提供节前采办新选择。

高晓强 任庆峰 摄



迎新春 年味浓

