

母亲节,杭州市总工会推出“妈妈的味道”主题征集,牵出大家满满的感恩之情

# 妈妈的味道,是我牵挂一辈子的味道

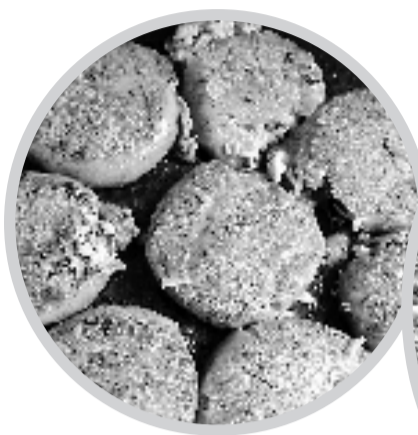
本报记者 詹程开  
通讯员 张晓燕

在你的记忆里,“妈妈的味道”是什么样的呢?是妈妈给你编织的一条毛衣、精心准备的一道家常菜,还有一句常挂在嘴角的“唠叨话”……

杭州市总工会在母亲节前夕,在“杭工e家”APP推出了“你陪我长大,我陪你慢慢变老——妈妈的味道”主题活动,发出征集令,邀请大家来晒图分享自己最深刻、最感人的“妈妈的味道”。

大家瞬间找到了情感共鸣,3天时间,后台共收到了500多条晒图留言。一张张照片质朴真实,没有美图、没有PS,全是对妈妈的记忆和感恩。

本次活动的策划人、“杭工e家”APP工作人员白玉告诉钱报记者,策划组织这次活动,就是为了让通过晒“妈妈的味道”,一起来体会母爱的伟大、感受母爱的无私,用自己的实际行动来回馈妈妈、感恩母爱。



## 妈妈的味道 是半夜三点做成的软糯的饼

在王先生的记忆里,妈妈的味道就是那一个个绿色的小煎饼,软软糯糯,充满了青草的气息,这是他小时候最喜爱的美食。

“那时候,我还在安徽老家读小学。家离学校特别远,哪怕天气好,走路起码要走一个小时。所以,我每天早上天不亮就得从家里出发去学校。妈妈为了能够让我吃上一顿美美的早餐,经常是半夜三点就起来做我最喜欢吃的饼,然后给我包装好,放在书包里。”王先生说。

光阴荏苒,如今,妈妈已经70多岁。由于身体不是太好,她已经很少进厨房做饭,也很久没有再做过小时候这种饼了。

“这两张照片,我是用手机翻拍的老照片,一直都存在我的手机里。我每次看到,就能感受到妈妈的味道。”王先生说。



## 妈妈的味道 是农田里泥土的芬芳

黄小姐分享的照片是两年前拍的。黄小姐是云南玉溪人,从小到大她是看着妈妈在农田里辛苦劳作中长大的,家里吃的粮食、蔬菜,大部分都是妈妈亲手种植的。自从到杭州工作后,平常和妈妈见面的时间很少,回家的次数也不多。

“妈妈经常把一些地里收割的菜保存在冰箱里,等着我回家后第一时间让我尝鲜。”黄小姐说,今年妈妈60岁了,她劝妈妈不要再下地了,“但是她常常是嘴里答应不去了,但其实还是闲不住。”



## 妈妈的味道 是老家的那道止咳“秘方”

在萧小姐的心里,野枇杷花干加上蜂蜜后的味道,是独一无二的,专属于妈妈的味道。

萧小姐身体一直比较敏感,特别是到了换季的时候,常常会咳嗽。在湖南老家的妈妈打听回来一道“秘方”,每年只要到了野枇杷开花季节,妈妈就会去摘一些花来,精心挑选清洗晒干后,把花干罐装起来再给她带过来。

“这在外边是买不到的。对我来说,也是家里常备的,效果很好,而且泡水的味道我特别喜欢。每次喝,就像妈妈陪在身边一样。”

# 中国移动超级品牌日 打造“双剑合璧”新零售

这绝对是一次创意无限、充满惊喜的517活动……因为这次“517超级品牌日”不仅有全新的线上互动玩法,中国移动还将尝试线下新零售模式。

在理解“新零售”之前,先问自己一个问题:你有多久没有去过移动营业厅了?随着互联网及智能手机的快速发展,开卡、换卡、充值等以前需要去营业厅解决的事情,如今动动手指就能解决。

方便倒是方便了,但是有些新业务、新机型的体验还是想到营业厅看一看啊。为此,中国移动给出了用户们新选择:线上线下联动销售,优惠、便捷两不误。“517超级品牌日”请你来体验这种“双剑合璧”的新零售模式!

比如,以旧机置换和新机购买为例:

家里有旧手机,扔掉可惜,放着占地方,怎么办?本次活动期间,在杭州的用户,只要把手机拿到延安路武林元通移动营业厅,利用闲鱼二手估值产品,用户在线下营业厅完成估值提交订单后就可以拿到旧机款,同时还能获得天猫手机行业券和移动商品优惠券。拿到旧机款和手机行业券之后,用户就可以直接上天猫“中国移动官方旗舰店”购买指定款新机,在网上提交订单后,即可当场在营业厅取货,直接完成“以旧换新”。

如果没有旧手机置换,想要买一个新手机,也可以通过这种网购厅取的方式,不仅可以享受天猫旗舰店购买指定机型的优惠,还可直接当场拿到手机,实现购机取机“一步到位”。

这种线上与线下联合销售的方式,既可免除网上沟通时可能会产生的问题,也让顾客能够更直观地看到业务办理的每一步,既获得线上的优惠,又有线下面对面的安心。这是中国移动在零售模式上的新尝试。

中国移动在全国拥有数万个营业厅,如何将互联网平台与线下门店无缝融合、从而激活更多的资源,是未来营销模式的趋势。中国移动也就通过不断尝试、努力成为开启电信行业营销新生态的先行者。



旗舰店二维码

## 7300万MB流量券答题送 中国移动超级品牌日

