

军大衣回潮, 社会诉求值得重视



本报评论员
高路

价格优势明显的军大衣,无疑是反击价格刺客的利器。这样的表达反映出年轻人对羽绒服性价比的追求,也是当下市场普遍的诉求。

这个冬天,“国产羽绒服卖到7000元”的新闻登上热搜,更有甚者,一些高价国产羽绒服开始向万元看齐。消费者对价格的反弹态度,让品牌方的这波操作在网络上备受争议。

“你能接受千元以上的国产羽绒服吗?”对于这一话题,网友还在讨论不休。而一批大学生重新穿上了花棉袄、军大衣,开始“整顿羽绒服市场”。

从客观上讲,军大衣要取代羽绒服,其实并不现实。无论是其轻便程度,还是保暖效果,普通军大衣和羽绒服相比,还是存在很大的差距。更何况,由于填充物的不同,让羽绒服在面料、款式选择上有了更多的设计和变化,也具备了更大的时尚度和竞争力。普通军大衣要克服这些弊端,并不容易。

“不是羽绒服不喜欢买,而是平替款更

有性价比。”网友的一句话捅破了窗户纸,这一波突然掀起的军大衣、花棉袄热度,不是简单的复古怀旧,更多地是表达一种消费态度。

在这样的背景下,军大衣、花棉袄的热度就不是无迹可寻了。价格优势明显的军大衣,无疑是反击价格刺客的利器。这样的表达反映出年轻人对羽绒服性价比的追求,也是当下市场的普遍诉求。这样的消费现象,对如今的羽绒服市场具有非常强的警示作用,值得品牌方坐下来认真倾听。

价格是把双刃剑,这是一个非常通俗的道理。羽绒服厂家和品牌方需要提升品质和档次,在价格方面进行调整可以理解,但过高的定价会让消费者疑虑重重,甚至望而却步。这样的定价策略影响市场销售,最终反噬企业,高价羽绒服最终也走不了多远。

这几年高价雪糕的市场教训就在眼前。一些高端品牌突然横空问世,品牌方以为定个高价,就能博个高端的市场。事实并非如此,消费者最初的新鲜感过去以后,市场热度迅速降低。没有品质说服力的产品,很快就被市场淘汰。如今看来,这些雪糕品牌的营销方式更像一个笑话。

羽绒服市场也一样,这种季节性很强的服装,其实消费者的选择性很大。若没有品质上的市场认可度,没有能支撑高溢价的品牌文化,一味地追求高价,难免步高价雪糕的后尘。

羽绒服不比别的服装,它的实用性始终是第一位的。国产品牌要提升价值,切莫忘记了当下的市场属性和消费心理。与其总想着在价格上玩花样,不如在满足大众的消费需求、打造品牌内涵上多下点功夫。

疏解现实痛点 “共享奶奶”一举三得



本报评论员
陈江

“共享奶奶”之所以引起大家的共鸣,就在于它恰好切中了社会互助系统的“痛点”。这种社区互助模式是一种积极有益的探索,也是观照现实的民间善治。

共享单车、共享汽车、共享充电宝……近年来,“共享”一词变得越来越热门,成为社会潮流,现在又有了“共享奶奶”。

近日,宁波一群超有爱的奶奶火了。她们穿着红马甲,5人一组,高举接送牌,每天风雨无阻接社区孩子放学。奶奶们在4年多时间里共护送600余名孩童放学,被孩子们亲切地称为“共享奶奶”。网友们纷纷羡慕并喊话:建议全国推广。

不是家人胜似家人,是这个故事的现实写照。62岁的袁佩君是宁波清泉社区“共享奶奶”项目的牵头人,她在接送自家外孙时,只因在人群中多看了一眼,就顺带接送起了邻居家孩子。从此以后,一个奶奶变一群奶奶,一件事情变许多件事情。

当下,接送孩子放学无疑是许多家庭的刚需。由于与学校放学时间冲突,由此产生的接送难题备受多方关注。为解决这一难题,不少学校有了课后延时服务,一些校外小饭桌机构也应运而生。现在有了“共享奶奶”出手相助,有效衔接了孩子和家长的时间差,切实解决了一些家长的后顾之忧。

其次,“共享奶奶”让老人找到了服务他人之乐。不少老人退休在家,空闲时间较多,无所事事的状态让自身的价值感丧失,这对他们的身心健康十分不利。现在有一群孩子特别需要她们,社区及时搭建“共享奶奶”平台,让年长的奶奶发挥余热,丰富了她们的老年生活,也创造了“老有所为”的场景,并获得社会的肯定和认可。

再者,“共享奶奶”让邻里温情有了生动的落脚点。随着城市居住方式的变化以及互联网的发展,造成当代社会人与人之间的沟通和交流过于个体化,社区居民之间想要获得双向的情感互动并不容易。一个“共享奶奶”的志愿服务项目,让整个社区涌动着一股暖流,也让奶奶这个独特的亲情符号,有了更丰富的内涵和外延。

“共享奶奶”之所以引起大家的共鸣,就在于它恰好切中了社会互助系统的“痛点”,在现实和情感层面实现了“一举三得”。这种社区互助模式是一种积极有益的探索,也是观照现实的民间善治。要让“共享奶奶”释放更多和谐、文明的正向价值能量,有关部门不妨适时介入,对这一暖心之举进行完善和规范化,让“共享奶奶”的余热能够持续保温,也让这一公益项目走得更加长远扎实。



特约评论员
胡欣红

尊重孩子不是挂在嘴巴上的一句口号。希望成年人都能做一个“合格的大人”,不要把快乐建立在孩子的无助和痛苦之上。

做个“合格大人” 从尊重孩子做起

怎么样的大人才是“合格”的?近日,江苏苏州一位网络视频博主收到了一张由网友评定、小朋友颁发的“合格大人”奖状。奖状的背后,是一份众人点赞的善意。

今年28岁的凡凡在苏州经营着一家小卖铺。有一天,一个小女孩拿着妈妈的手机独自来买雪糕,但结账时因需刷脸而陷入了尴尬。边上几个大人的恶作剧,更是让手足无措的小女孩哭了出来。凡凡一边安慰,一边引导小朋友如何解决问题。

这个新闻故事里有一个点——捉弄孩子的这个“痛点”,引起了大家的关注。在好多人的孩提时代,都被大人们不同程度地“捉弄”过。看到萌娃,适当开一点善意的玩笑,当然是人之常情。可是,不少成年人所谓的“逗娃”,是把孩子的惊恐甚至痛哭流涕当作乐。“你是你爸妈捡来的”“你妈妈不要你了”……诸如此类的调侃司空见惯。对此,有人冠之以“恐吓式逗娃”,以示厌恶。

逗娃的大人觉得好玩,可孩子们却会“很受伤”:轻则一时不开心闹别扭,重则留下严重的心理阴影。或许,很多人觉得那只是和孩子“开玩笑”而已,没想过孩子会这么当真。不要小看孩子的自我意识,他们很小开始就会在意周围人对自己的看法。而很多特别喜欢和孩子“开玩笑”的成年人,其实当年往往也是“受害者”。

正因如此,凡凡在关键时刻伸出的援手,令人为其点赞。她不仅果断赶跑了在一旁开玩笑的成年人,还引导孩子学会如何去解决问题,并给出可供选择的解决方案。故事的最后也有了一个温暖的结局:小女孩离开后遵守约定,店里不久就响起了付款音频。第二天小女孩和妈妈还特地来店里,确认钱是否已经到账。

“小女孩会受益一辈子的”“从小告诉小朋友‘问题不大’很重要”……凡凡的善良赢得了网友们的赞许。这个暖心的故事不仅治愈了无助哭泣的小姑娘,也溢出了屏幕。网友评定其为“合格的大人”,小朋友给她颁发奖状,足以证明此举深得人心。

尊重孩子不是挂在嘴巴上的一句口号,爱比令人讨厌的“玩笑”更有力量。凡凡耐心引导帮助小姑娘,给很多喜欢捉弄小朋友的成人上了一堂生动的示范课。这张“合格大人证”确实很珍贵,散发着不一样的光彩。希望所有成年人都能做一个“合格的大人”,不要把快乐建立在孩子的无助和痛苦之上。