

## 养蚕季到来,家长犯难找桑叶

# 网售桑叶火爆,邮费比叶子贵

■记者 潘显璇

目前正值养蚕季节,长沙不少学校开展了养蚕活动。不过,这也让很多家长犯了难,城市里桑树难觅,桑叶难买,给蚕宝宝觅“口粮”成了家长们的一件大事。与此同时,记者发现,网上的桑叶销售十分火爆,数元钱就可以买一斤。不过,由于很多桑树种植园都地处城郊或乡下,快递费往往比桑叶钱更高。

### 家长为孩子四处寻觅桑叶

为了帮上小学的儿子养蚕,长沙市民陈先生最近可没少费功夫。

“学校的科学课有要求,要学生养蚕,观察蚕宝宝。”陈先生说,给蚕找食物成了一件头痛的事。

“以前到了春季,学校门口还会有人偶尔卖蚕桑叶,这段时间很少见到了。”看着蚕宝宝的食欲越来越大,陈先生根据网上的线索去过一些小区找桑树,不过那些够得着的枝桠大多已被采摘得几乎没剩叶子了,他只好托乡下的亲戚摘了一大箱送来才解了燃眉之急。

记者在网搜索发现,实际上,不只是长沙,在大城市里桑叶难觅这一情况很是普遍,多个城市都有媒体报道过家长为孩子四处寻觅桑叶的新闻。据了解,城市里之所以桑树少,是因为桑树冬天落叶,而且结的桑葚容易招苍蝇,不适合作为行道树。

### 卖桑叶的网店不少 邮费比叶子贵

城市里桑叶难觅让家长犯难,并非没有解决办法。



到了养蚕季,找桑叶成了一件为难的事。

4月20日,记者在淘宝网上发现,春季桑叶交易非常火爆,售卖新鲜桑叶的网店多达数百家,其中长沙地区就有多个网店。

长沙市民阳蓉和家人在岳麓区含浦开了一个占地十亩的有机桑葚园,主打休闲农庄模式,供游客采摘、购买桑葚,同时开网店销售桑叶。

阳蓉介绍,桑叶网销量还不错,基本上供不应求,购买者主要是长沙市民,经常要得很急,有的等不及索性直接来桑葚园提货。

记者发现,很多网店桑叶的售价在每斤5-10元之间,不过,商品并不包邮,得支付10元左右的邮费,这意味着,邮费甚至比桑叶还贵。而一些网店推出的包邮套餐价,价格大多是19元,内含一斤桑叶。这样算下来,不论包邮与否差别都不大。

“网上销售桑叶,利润并不高,因为很多桑树种植园都位于城郊或者乡下,物流配送成本高,快递费很难降下来。”阳蓉说。

## 支招

### 饲料和莴笋叶可替代

除了新鲜桑叶,记者在网看到,还有人工合成的蚕饲料可选择,每斤的售价约30元。据了解,这些饲料是用桑叶粉、豆粕粉、玉米粉等调配成的。卖家介绍,等蚕褪过两次皮后,还可以转喂紫色、蓝色等彩色饲料,这样结茧时蚕会吐出彩色的丝。还有店家更具前瞻眼光,出售小桑苗,让买家买回家种植。

此外,网上还有资深的养蚕人士介绍了一些应急技巧,如果找不到桑叶,可以用鲜嫩的莴笋叶、生菜叶来替代。对此,湖南师范大学生命科学学院教授邓学建也认为此法可行,不过建议只是偶尔为之。“蚕宝宝最喜欢的是桑叶,只要尝过一次,会对其他食物兴趣大减,而吃莴笋叶长大的蚕,结茧吐的丝比较少,变成蛾子后产的卵也少。”

## 步步高一季度净利重拾增长

4月21日,正积极布局新零售的步步高(002251)发布2017年一季度报。报告期内,公司实现营收47.30亿元,同比增长5.63%;归属于上市公司股东的净利润1.52亿元,同比增长21.58%。

步步高近日公布的年报显示,2016年报告期归属于母公司所有者的净利润13270.47万元,较上年同期下降37.94%。这也是自2014年以来,步步高连续第三年业绩处于下滑状态。不过,一季报显示,步步高的业绩开始出现触底回升迹象。

对此,步步高表示,近年来,公司不断抢占线下门店资源

源所形成的区域市场优势正在显现,这是报告期内公司销售收入增长,进而带来净利润增长的主要原因。公开资料显示,今年一季度,步步高已经新开12家线下门店,并投资2.26亿元收购了梅西商业94%的股权,梅西商业是四川零售知名品牌,拥有线下门店20家。目前,梅西商业已完成工商变更手续,并从3月31日起并表。

“公司通过2014到2016年这3年的调整,通过近几年在新零售领域的布局与运营,2017年将重拾快速增长路线图。”步步高董事长王填表示。

■记者 黄文成

## 湖南苏宁成立“泛大消费联盟”

4月20日,湖南苏宁召开了“品质生活,赢响湖南”五一放肆购新闻发布会,宣布联合众多品牌商,打造湖南首个“泛大消费联盟”。

“泛大消费联盟”由湖南苏宁与中国建设银行、中国银行、苹果装饰、圣象地板、晚安家居、安居客、凯撒旅游、58房产、保利地产、东易日盛、芬芳陶瓷等合作伙伴共同打造,整合行业上下游资源,共同让利消费者。“我们希望通过苏宁的牵头,带动联盟企业间资源共享,最终为消费者甄选最新最优的品质商品。同时也希望利用多方的影响力打造湖南首个泛大消费联盟的营销品牌,推动跨行业产业升级,促进泛大消费生态共荣。”湖南苏宁相关负责

人表示。

围绕此次发布会主题关键词“品质生活”,湖南苏宁总经理窦祝平表示此次苏宁五一“放肆购”计划的目标是为用户品质产品和服务。据了解,此次五一黄金周期间,湖南苏宁将联合联盟企业为消费者提供家装套餐、全屋家电赠送、5折装修优惠、三零分期优惠、家装金融贷款等系列优惠。



## 松下爱捷净系列波轮洗衣机 五一“亲情季”提前开启

在3月召开的第十六届中国家电及消费电子博览会(简称2017AWE)上,能“智慧”识别衣物重量和水温的洗衣机,令不少观众惊讶不已。不过也不必“眼馋”,2017AWE上的明星产品,如今已经来到大众身边。据悉,由松下推出的爱捷净系列波轮洗衣机,今年早早就布局五一市场,由于兼具智能技术与人体工程学设计,这款产品也成为春季装修、馈赠亲朋的理想之选。



取衣物轻松无比,同时超宽投入口,将投入口宽度增加21mm,充分提升了取放衣物时的操作空间,像毛毯、被子等大件衣物,也能轻松取放。采用流线弧面桶口设计,投入口变得更加贴近操作者身体,让洗衣从此少点拘束多点便捷。

此外,操作面板后置,每次操作就

再也不用低头,拥有更舒适的面板倾斜角度,视线清晰明了。

除了人性化的3位1体捷控系统,松下爱捷净系列还汇聚了多项业内领先的科技。为了照顾生活中的“懒人”,松下爱捷净系列创新“一键智洗”功能,用户只需轻轻一按,洗衣机就会智能检测洗涤物的重量和水温,实现更优化的洗衣效果。同时,配合记忆洗、浸泡洗、毛毯洗、节水漂、超快速、羊毛洗、桶洗净等程序,即使“初出茅庐”的新手也能轻松应对一家的洗衣工作。在此基础上,用户还能通过APP远程一键启动功能,用手机即可远程智能控制洗衣机的工作,下达操作指令、监控洗涤状态,让洗衣工作可以不受空间和时间限制。

五一临近,面对市场上琳琅满目的家电产品,或许很多人感到无从下手,不如让惊喜从“不弯腰”开始,享受引领潮流的洗衣“科技”。

## 总统慢跑鞋的驭势之道

近日,New bunren 总统慢跑鞋品牌在崇武古城西沙湾假日酒店召开了2017冬季新品发布会,来自全国各地的数百名合作伙伴参加盛会。

会上发布了签约著名艺人林志颖先生担任品牌形象代言人的利好消息,并现场播放了林志颖对总统慢跑鞋品牌的VCR祝福视频。

面对行业形势变化,总统慢跑鞋品牌正开启驭势之道,以大格局驭势未来的雄心,开启品牌的新总统时代。

### 总统慢跑 不止经典

总统慢跑鞋一直以经典潮流休闲风格著称,2017年在产品研发方面进行了大胆突破和创新。设计上实现风格多元化,不止于传承经典格调,增加了运动轻奢、跑步健身等风格,主打科技化、专业运动化概念,并且将品类扩充到服装、服饰配件领域,以覆盖更多消费人群。

新一季产品注入了更多人性化的助跑科技和原创设计元素,特别是推出的多个轻奢级别的设计款惊艳首发,受到现场好评。

开启明星营销战略助力品牌升级 作为品牌一项重要的营销



战略,总统慢跑鞋目前签约了华人世界具有广泛影响力的林志颖先生来担任品牌的形象代言人。

林志颖先生健康阳光、积极向上的个人形象与总统慢跑鞋品牌倡导的健康运动、快乐生活的精神内涵十分吻合。接下来总统慢跑鞋将借助林志颖的明星影响力开展强大的品牌营销攻势,在更广泛的平台上树立总统慢跑鞋中高端的品牌形象。

### 品牌大格局 驭势未来

2016年,总统慢跑鞋就开始了一系列的品牌大格局步骤,布局体育赛事营销,从女排大奖赛到国际马拉松赛,从奥运会领奖台到美国男子篮球职业联赛,频频亮相国际体育竞技舞台,展现了不俗的品牌实力和魅力。

曾国藩曾说“谋大事者首重格局”,面对未来,总统慢跑鞋品牌将敢为人先,以宏大格局,驭势品牌的美好未来!

## 幸福人寿推出“幸福养老年金险”助享幸福晚年

据了解,2017年全国退休养老金涨幅已从过去10%以上降为65%左右,而当前建立企业年金的企事业单位仅占7%,个人投保养老保险更加迫

切。对此幸福人寿推出了“幸福养老年金保险”,该产品是一款养老专属产品,能够帮助客户进行养老规划,将闲置资金转化为持续近终身的现金流,

切实维护一个有品质的幸福晚年。

“幸福养老年金保险”在国家养老金和企业年金之外,构建了确定的养老金、灵活的储备金、安全的传承金。