

淘宝闪购日活跃用户超2亿 西安本地茶饮品牌借势爆单

7月7日,淘宝闪购、饿了么联合宣布:淘宝闪购日订单数超8000万,其中非餐饮订单超1300万;淘宝闪购日活跃用户超2亿。庞大的数据背后,既有消费者忙着“薅羊毛”的热闹场景,也有商家们忙得不亦乐乎的身影。西安本土茶饮品牌茶话弄就是其中之一。

小票打印机成最忙“打工人”

7月8日,记者来到茶话弄西安南稍门店。推开玻璃门,冷气混着荔枝的甜香扑面而来。点单台前,5位顾客同时举着手机扫码下单。操作间内,几位店员分工明确:一位专门负责处理鲜切荔枝,三位专注于茶汤萃取与饮品调制,其他的负责饮品封装与叫号。小票打印机不断弹出外卖小票,“咔嚓咔嚓”,几乎不停。

茶话弄品牌负责人上官金明透露:“五六月份,我们的外卖订

单总额环比增长了153%,其中单日最高订单数出现在6月28日。”当天,茶话弄与饿了么围绕“长安荔枝”爆品开展营销活动,助推外卖渠道订单日环比增长达到175%。

今年4月30日,淘宝天猫旗下即时零售业务“小时达”正式升级为“淘宝闪购”;5月2日淘宝闪购提前4天全量上线,接入饿了么的全量供给,依托淘宝天猫丰富的品类宽度,为用户提供“电商的低价,即时零售快速送达”的体验。

店外,饿了么蓝骑士冯天雷正麻利地将刚取到的4袋“长安荔枝”茶饮放进保温箱。他告诉记者:“自从有了淘宝闪购,我们的订单量明显增加了。订单多了,收入自然也跟着涨,每个月能多一千元左右,这对我们来说可是不小的提升。”

搭乘淘宝闪购快车 让长安味道走得更远

作为西安知名本土茶饮品牌,如何接住这波“泼天富贵”?从茶话弄的经验来看——那就是提前备好料,跟着平台蹭路子。

“长安荔枝”的爆红,是产品策略与市场需求共振的结果,也是淘宝闪购提供的流量曝光与场景支持,让更多消费者认识到了西安本土特色品牌。

7月2日,淘宝闪购宣布启动500亿元补贴计划。在未来12个月内,淘宝闪购将通过发放大额红包、免单卡、官方补贴一口价商品等方式,用真金白银的补贴给消费者带来实惠和便利。补贴消费者的同时,淘宝闪购还将面向商家推出店铺补贴、商品补贴、配送补贴、免佣减佣等措施,减轻商家负担,为商家创造更大

的生意增量。

记者在茶话弄门店观察发现,平台给流量,它就把长安的故事讲得更细:杯套印上写荔枝的诗,门店摆上唐代茶器仿制品;平台推出会员体系,它就搞多杯兑换冰箱贴等活动。

行业数据显示,淘宝闪购带动的市场总量从5月的日均约1亿单,迅速增加至如今的日均2亿单。这也意味着,淘宝闪购单枪匹马就拿下了增量市场的约60%份额,引发大消费市场格局生变的同时,显著扩充了市场容量。

“2025年《政府工作报告》将‘大力提振消费、提高投资效益,全方位扩大国内需求’列为十大任务之首。在这方面,淘宝这样的平台能作为的空间不小。”中国电子商会副会长兼秘书长彭李辉说。

本报记者 张永宁 赵雨明

西安的这家餐厅很特别

在西安莲湖区北院门街道梁家牌楼,有一家特别的餐厅。这里没有“欢迎光临”的招呼声,没有普通餐厅的喧嚣嘈杂,所见都是店员熟练的手语交流和真诚的笑容。这里的服务员都为听障人士,他们用独特的方式传递着真诚与温馨。

至味鲜美 匠心呈现

近日,记者走进这家餐厅,身着印有“拍拍我”字样工作服的服务员热情地用手语邀请入内就座。由于餐桌上还放置着手势卡牌,沟通起来也很方便。店内虽然规模不大,但布置井然有序,环境干净整洁。

该餐厅以套餐为主,减少了点餐时的复杂沟通。其中,99元的两斤牛排火锅套餐颇具性价比,服务员上菜后,满满一锅牛排,分量十足。吃完牛排,食客还能免费自取

30多种涮菜。

另一特色菜品五指毛桃土鸡锅同样值得推荐。据了解,其食材源自广东,选用清远鸡搭配五指毛桃等药材烹制,味道醇厚鲜美。另外,该店的秘制蘸料也为火锅增色不少。

无声坚守 传递温暖

店里服务人员虽然听不见外界的声音,但他们工作很认真很用心:严格按照克重称量用料,一丝不苟;随时会将店内卫生保持得干干净净,不允许出现一丝瑕疵。他们用真诚的笑容和贴心的服务,为食客带来了独特的用餐体验。

如今,该餐厅吸引了众多食客,其中不乏听障人士。其以爱为桥梁,为听障人士搭建起实现自我价值的舞台,也让更多人感受到了无声世界里的温暖与力量。



餐厅服务人员与顾客用手语交流。

无声世界 筑梦起航

据了解,这家餐厅的创办,源于一段机缘巧合。其主要创始人之一唐超也是一位听障人士。很多年前,他曾来西安学习过厨艺。去年,唐超带领团队来

黄河两岸酒业代表聚首西安 共话清香白酒高质量发展

7月5日,中国酒类流通协会和黄河两岸多省酒类行业协会及酒企代表、营销专家聚首西安,就清香型白酒高质量发展展开研讨与交流,期间,共同发布了《2025黄河两岸清香白酒发展共识》,以期推动清香型白酒酿造技艺的交流与传承,促进对清香文化共性、产区共建、市场协同的深入探讨,为清香酒的价值回归与复兴注入动能。

凝聚黄河两岸力量 共谋清香白酒发展

当前,清香白酒正“东进南下、西出北上”。陕西杜康酒业集团董事长张红军表示,清香型白酒正迎来一个生机勃勃、潜力无限的发展时代,白水杜康将以更加

开放的胸怀、更具竞争力的策略、更有温度的服务,致力于深化战略协同、赋能渠道伙伴、产品价值共赢。

中国酒类流通协会副秘书长赵禹指出,清香型白酒凭借独特的口感风格等优势,蕴藏着巨大商机。建议酒企注重新零售,拥抱电商,在营销层面强化与C端消费者的深度链接,主动满足用户需求。

青海省酒类行业协会会长陈文博认为,清香型白酒清香纯净,青稞酒以原料稀缺性和健康功能性,成为清香白酒赛道的特色代表。

河南省酒业协会常务副会长兼秘书长赵书民认为,酒水饮料市场是一个多元化的市场。在河南,清香型白酒消费基础稳固,清香酒

销量好,是历史的必然。

陕西省糖酒副食流通协会执行会长刘强认为,陕西白酒有三个梯队,多个香型。当前,凤香型、清香型白酒正迎来崛起机遇,杜康品牌正成为振兴陕西白酒的领航者与倡导者,引领本土酒企实现品牌突围。

“适合自己企业战略的地域文化故事,就是最好的。”甘肃省酒业协会副会长兼秘书长李云提出,甘肃拥有深厚历史文化底蕴,敦煌文化更是蜚声世界。本土清香企业需强化品牌营销叙事、讲好企业故事,以文化赋能产品价值提升与市场拓展。

山西汾阳市酒业协会秘书长李爱峰表示,陕西的清香酒与山西的清香酒因区域、原料、工艺、储存容器

和时间差异而有不同的风味,这也呈现了中国清香白酒的多元魅力。

白水杜康加速跨越百亿产值 计划5年内实现5万吨产能

活动中,白水杜康发布白水杜康1957酒、白水杜康1997酒以及白水杜康陕西老酒系列新品,同时公开了由栗永清等十余位酒业专家组成的专家团对新品的鉴评报告。

陕西杜康酒业集团常务副总裁商景枫告诉记者,截至6月20日,该集团上半年已完成全年67.3%的销售目标任务。计划5年内实现5万吨产能,加速向百亿产值跨越,并冲击全国清香白酒行业前十。

本报记者 唐明军

陕煤集团榆林化学公司 举办二期项目融资签约仪式

7月4日,陕煤集团榆林化学有限责任公司携手11家金融机构举办1500万吨/年煤炭分质清洁高效转化示范项目烯炔、芳炔及深加工工程(简称二期项目)融资签约仪式。

会上,陕煤集团党委书记、董事长张文琪表示,陕煤集团作为省属特大型能源化工企业,肩负着全省经济稳增长的重任。二期项目作为目前最大的煤化工项目,是国家能源发展规划的重点项目,也是落实煤化工产业高端化、多元化、低碳化发展的重要实践。他强调,二期项目融资获批额度超1000亿元,单户最大批复达240亿元,创下了同类项目融资规模的新纪录,首次实现无担保信用融资,树立了产融协同的新标杆。希望榆林化学有限责任公司以此为契机,加快项目建设进度,提升资金使用效能,与各家金融机构探索更深层次的产融协同与融资融合,推动实现互利共赢,为陕西经济社会高质量发展贡献更大力量。

榆林化学有限责任公司党委书记、董事长王会民介绍了二期项目进展及一期项目生产运行情况。截至6月底,二期项目180天完成了所有长周期设备订购工作。16个工艺包已陆续交付15个,27套基础设计已完成审查25个,桩基、地下管网等工程已全面开工。

通讯员 郭文静 王肖飞

测温巡视 消除安全隐患

本报讯(闫迪尔 记者 冯红林)7月3日,国网西咸新区供电公司工作人员顶着高温,对10千伏151锦十七线26号杆处进行红外测温。

为全面应对高温天气对电网设备的影响,国网西咸新区供电公司成立保供电工作小组,结合天气情况、线路状况、隐患情况执行差异化巡视策略,对重要供电线路、老旧配电线路、重点隐患区段,增加巡视频次,加大巡视力度,利用“人防+物防+技防”多措并举,通过“望闻听诊断”等多种方式检查线路设备状况,利用无人机、望远镜等设备,在负荷高峰期,重点对辖区配电线路开展巡视和测温工作。

截至目前,国网西咸新区供电公司累计走访企业295户,排查整治问题88项,消除安全隐患60处,全力保障夏季企业生产安全稳定。

定边“千村光伏”项目 并网发电

本报讯(记者 亓敏)近日,随着定边县“千村光伏”项目实现全容量并网发电,昔日闲置的荒地、屋顶,如今正源源不断地将阳光转化为真金白银,65个关联村集体自此拥有了稳定增收的“阳光存折”。

据了解,定边县“千村光伏”项目全容量并网发电后,关联村集体年收入均可突破10万元大关,为村级组织发展公益事业、改善基础设施、带动村民共同富裕提供了稳定可靠的资金来源。

面对“千村光伏”项目规模大、布点散、并网要求高的特点,国网定边县供电公司主动担当,深度融入项目前期,落实“三零”“三省”服务举措,组织精干力量,全程参与项目方案编审,凭借专业视角对并网技术路线、接入系统设计等关键环节提出优化建议,确保方案科学可行。同步开展密集的现场勘查工作,技术人员深入每一个规划点位,实地查勘地形地貌、电网架构及接入条件,为项目精准落地打下坚实基础。