



株洲人才看过来 16个楼盘要送“团购礼包”

本报讯(株洲晚报融媒体记者/李军 通讯员/颜琼) 12月12日,2024株洲市“双十二”人才住房团购活动启动仪式举行。

该活动旨在助推加快培育制造名城、建设幸福株洲,助企留才谋发展,满足人才对住房多样化、个性化需求。人才团购对象范围为,全市机关企事业单位职工(含教育系统、卫健系统、国资系统、非公企业及社会团体等),且同时具备本科及以上学历或大专以上学历并获技师职业资格者。

团购人才可获我市相关政策支持、

购买新建商品房(住宅)享总房款1%补贴优惠,以及最高达2万元的建材返补等团购礼包。团购流程有报名登记、资格审查与合同签订三个步骤,需要强调的是参与活动的人才必须由所在单位开具相关资格认定证明(详情请咨询电话:0731-28821262)。

活动由市委人才办、市住建局主办,活动报名时间为2024年12月12日至2025年2月21日,购房时间则在此基础上延续到2025年2月28日。副市长刘飞勇出席了活动启动仪式。



活动启动仪式现场。记者 李军 摄

相关链接

参与此次人才住房团购活动的楼盘

天元区:建发央著、高科文澜阁、湘公馆、城发翰林府、时代馨园、旭辉湘江
荷塘区:建工五福景苑
芦淞区:城发津枫庭院
石峰区:昱峰花园、镜湖蓝岸、君悦

就看了一眼,辅警在人群中揪出嫌疑人

本报讯(株洲晚报融媒体记者/沈全华 通讯员/李航) 12月12日,一段抓捕视频在网上流传,由此引来市民点赞辅警文智峰的火眼金睛。

11月30日(星期六)下午2时33分,辅警文智峰值完班回家,刚走到楼下,在熙来攘往的人群中,看到一名步行男子有点“不对劲”。“这好像就是这几天侦查到的盗窃嫌疑人啊。”作为侦查员的文智峰立刻提高了警惕。他若无其事地跟着那男子,到附近再次确认。“他就是我们正在寻找的盗窃嫌疑人胡

某坚。”文智峰赶紧拨通了派出所的值班电话,呼叫战友前来增援。此时,那男子已向附近的一个居民小区走去,文智峰尾随其后,等待最佳抓捕时机。

一会儿,支援的警员赶到现场,在前面将胡某坚堵住,文智峰快步上前形成合围之势,迅速将胡某坚制伏。

经查明,胡某坚有多次盗窃前科,10月至11月期间流窜于醴陵城区,多次盗窃手机等物品。目前,案件在进一步侦办中。

儿童翻窗被困 消防紧急救援

本报讯(株洲晚报融媒体记者/徐涛 通讯员/杨洋) 近日,石峰区碧桂园小区内发生一起儿童被困事件,引发社会关注。事发当时,消防部门接到报警,称有人被卡在居民楼户外窗檐上,情况危急。荷塘区宋家桥消防救援站第一时间派出救援人员赶赴现场。

救援人员抵达小区后,却面临棘手情况。不仅未能找到被困人员,报警人也处于无法联系的状态。面对这一情形,消防队员与物业人员及小区居民联系,众人齐心协力,在小区内展开全面搜寻。经过一番紧张呼喊与仔细找寻,终于在一栋居民楼3楼外的窗檐上发现了被困的男孩。小男孩所处位置极为危险,落脚四周无防护设施,稍有不慎便可能发生意外,令人揪心不已。

时间紧迫,消防队员们一边耐心地对孩子进行劝说安抚,稳定其情绪,一边小心翼翼地展开救援行动,将男孩缓缓向上拉起成功将小男孩救至安全地带,化解了此次危机。

经了解,小男孩是为了捡拾掉落的电话手表而冒险翻窗,结果被困于窗外。此次事件虽有惊无险,但也为广大家长敲响了警钟,务必加强对儿童的安全教育与监管,避免类似危险情况再次发生。

各县市区交警公众号全部关停

本报讯(株洲晚报融媒体记者/沈全华) 12月11日,随着炎陵县公安局交通警察大队发布“炎陵公安交警”微信公众号关停注销公告,我市县级交警部门微信公众号全部关停。

自12月7日起,攸县、茶陵县、淅口区、醴陵市、炎陵县公安局(分局)交警大队先后发布其微信公众号关停注销公告,理由均是为了进一步规范政务新媒体建设管理。今后,群众若需了解当地交警工作动态,可关注所属公安局(分局)的微信公众号。

放眼全国,从“疯狂抢位”到“批量关停”,各级各部门政务号进入新一轮“洗牌期”。今年4月份开始,先后有10多个省份政府部门下发通知,要求对包括政务App、政务公众账号在内的相关政务新媒体关停注销。我市各县市区交警大队微信公众号宣布关停,也是大势所趋。



巡展现场。记者任远摄

『天元好物』集中展销

本报讯(株洲晚报融媒体记者/任远 通讯员/陈文美) 12月12日,“菁企汇·新区企业巡展”在高科总部壹号举行。活动为期两天,来自株洲高新区的23家企业参与巡展。

活动当天,唐人神、戴永红、麦德龙、小熙佳作等一批企业拿出自家的主打产

品,以优惠的价格卖给前来参展的市民。现场还有神农中医馆免费进行中医疗疗,乐莎莎口腔解决口腔问题等。

株洲高新区企业服务有限公司副局长易平介绍,这是该区连续第二年举行该活动,希望通过巡展帮助企业进一步拓展市场,强化品牌形象,推动市场供需对接。

影讯 美达影城(12月13日)

孤星计划 10:25 12:25 14:20 15:15 16:20
18:20 19:20 20:20 21:20 22:20
好东西 10:15 11:05 13:25 14:45 15:45 17:05
18:05 19:30 20:25 21:25 22:45
误判 18:15 19:20 20:30 21:35
好运来 11:20 13:15 15:15 17:10 19:10 21:05
22:45
因果报应 10:10 12:15 15:40 16:50 19:30 22:05

蜡笔小新:我们的恐龙日记 10:15 13:10 14:50
小倩 11:10 17:15
魔法坏女巫 12:45
今年二十二 12:35
芦淞区钟鼓岭七星潮流购物公园五楼(株洲书城对面)
订票热线:28106878



开奖 (开奖日期:2024年12月12日)

双色球 2024143期 02 05 11
22 30 33 10
福彩3D 2024333期 9 5 1
排列3 24333期 8 4 8
排列5 24333期 8 4 8 5 9

满足个性化需求 私人定制走向大众

株洲晚报融媒体记者/伍靖雯

自选图案设计的陶瓷杯、卫衣,量体裁衣定制的西装礼服,甚至按照个人创意设计制作的文创产品……在消费趋势和技术进步的推动下,定制消费已经从高端走向大众,万物皆可定制成为现实。在此基础上,本地商家也进一步挖掘线上线下的消费需求,顺势推出各类定制消费服务,满足消费者个性化服务需求。



本地有不少服装品类私人定制门店,包括西服、旗袍等多个细分领域。记者/伍靖雯 摄

1 商务、国潮文化 带动服装定制渐热

从衣食住行等刚需消费来看,服饰,是本地商家切入定制消费的首选项之一。

这几年,从婚纱、旗袍到偏商务领域的衬衣、西装,本地私人定制服装市场受到越来越多消费者关注。

“在一些工作场合,穿着得体是基本守则。”今年32岁的王涛告诉记者,他本身肩膀较宽,很难在商场成衣店找到合身的衬衣西服,在接触到服装定制后,过去两年,他定制了两件衬衣和一套西服,应对必要的工作场合。“就拿定制的衬衣来说,虽然比品牌店的成衣贵一些,但穿着确实更合身,对我来说是必要的开支。”王涛认为。

越来越多更贴合个人需要的消费诉求,也助推一批服装私人定制工作室在本地扎根。

位于天元区的H·D手工西服定制店,

在本地运营已有10年,该店工作人员介绍,定制服装首先要和顾客面对面沟通款式、面料,现场进行量体。如果是男士西装等衣服,一般要3~4次试穿,确定尺寸和版型,最后才去裁衣制作,总的工期大概在25天左右。

记者检索发现,目前本地有超过10家相关门店,包括西服、婚纱、商务女装等细分领域。“在偏高端小众的私人定制市场,线下店肯定是更有体验优势的。”本地一名

定制行业从业人员介绍。

“我们有成衣,也可以做新中式服装定制。”圣力亚私人定制店的工作人员介绍,他们主营的包括西装和旗袍,这两年受益于国潮审美崛起,也顺势扩大新中式服装的定制业务。一般来说,新中式服装定制可选的面料包括真丝、宋锦等等,价格根据面料价格以及手工费等不同,定制一件成衣的均价在2000元左右,虽然相对小众,但愿意为文化和品质投入的人越来越多。

2 多元场景推动定制走向大众消费

虽然私人定制听起来像是一个略显高端的词汇,但实际上,随着越来越多的年轻人开始追求与众不同的消费体验,市场也主动拥抱这一客群,多元的个性化定制逐渐成为我们身边触手可及的大众消费模式。

记者在互联网上检索发现,小到蛋糕、雨伞、衣服,大到地毯、电器,甚至健身旅游、装修等种种品类,都可以找到个性化定制服务模式。

这一过程中,本地商家也深挖定制消费需求,尤其在陶瓷、服装等本地产业领域,消费者自选图案定制成为潮流趋势。

“以前是给家人挑同色系的亲子装,现

在可以定制服装卫衣,我觉得更有纪念感。”29岁的黄琳告诉记者,她自己就从事服装行业,之前为了拍全家福,她给家里每个人都定了一件帽衫,把每个人的昵称和卡通形象都印在衣服上,出去旅游时穿上也格外吸睛,现在她开始加大这项服务的推广,目前主要通过互联网引流。

醴陵祥和陶瓷工作室的工作人员介绍,这类服务统称为“来图定制”,之前主要是一些企业有开工、团建或年会等需求时,会接到一些单子。这两年随着电子商务愈加成熟,越来越多个人消费者也会通过电商平台下单。比如常见的陶瓷马克杯,消

费者可以自行选图、选样定制,单品价格在16~20元之间,颇受年轻人喜爱。

主动贴合消费者需求,一些商家也更愿意让消费者深度参与定制的全过程,增强消费体验。“我们门店出品会偏向于常规款、简单款,但消费者可以自行做创意设计,打造专属于他们的作品。”芦淞区一家手工编织文创店的工作人员介绍,年轻的消费者往往更有想法,也更倾向于选择专属的服务和体验。比如最近他们就接到了相关的订单,有顾客希望以自家宠物为模板定制玩偶,顾客也全程参与了设计和定样。

3 延伸服务链条增强客户黏性

这两年,随着定制消费场景呈现多元化趋势,这一领域的竞争也日趋激烈,促使本地企业从业者通过转型升级、业务延伸等方式,获得更多的客源和关注。

“定制领域最主要还是拼质量和服务,也更需注重消费者的体验感。”对此,本地一家旗袍手工定制行业从业人员介绍,定制服务意味着要尽可能全面贴合客户需求,做得好不好直接关系到客户对品牌服务的忠诚度和中长期的复购率。此外,售

后服务链条的延伸,也是维护客群的一种方式。就拿旗袍服饰来说,这类定制的客群主要是中青年女性,他们也会通过定期举办旗袍秀、茶会等方式,展示服饰服装,也给顾客提供一个分享交流平台。

当然,在定制模式迅速发展的同时,也有一些门店亟待解决。比如,在售后维修保养等环节,定制商品退换货比较难,若出现质量问题需要维修,可能面临因成本较高而供需双方难以达成一致意见的情况。

再如,有些定制商品或服务的计费规则不透明,影响了消费者的知情权,定制产品的售后服务,成为消费者关注的重点。

发展定制消费,需要多方合力。业内人士建议,可以通过完善定制产品计价规则,完善定制消费售后服务保障相关规定,保护消费者合法权益。此外,商家也应更多关注定制消费的需求特征,提供更加符合市场需求的产品和服务,助力行业长期健康发展。