



嘉里灵市面

逛街时来一杯养生茶，既能暖手还能暖心；闲暇时约一次运动理疗，在温暖的环境中放松心情，缓解压力……伴随着气温的下降，越来越多的禾城市民加入养生行列，随之而来的是上架的各类养生产品，层出不穷的各种养生，还有不少市民将传统养生与新式养生相结合，使得养生经济在这个冬天燃起了“一把火”。

药食同源——健康“补给站”的新潮流

“你好，点一杯晚安水。”在市区越秀南路的“陆黎·开了个方子茶饮店”，市民张女士望着点餐单上琳琅满目的茶饮，思索片刻后选择了店内的热销款，“喝了这杯安神茶饮，希望晚上能睡个好觉。”张女士说。记者注意到，该茶饮的展示牌上标注着内含栀子、莲子、红枣等。

昨天上午，记者来到该门店，4名顾客正排队等待点单。店长李女士介绍，店内茶饮主推药食同源理念，即茶饮中含有中药成分，目前店内热销款包括太阳通明茶、晚安水、暖身汤等。“这款太阳通明茶又叫‘熬夜水’，包括人参、枸杞、莲子等材料，不少顾客爱喝。”李女士表示，工作日一天能售出超20杯“熬夜水”，周末销量会翻倍。据了解，店内茶饮价格在18至28元之间，并且自气温下降以来，茶饮销量有所提升。

此外，记者了解到，该门店的顾客群体以年轻人为主。为满足消费者的需求，该门店还在11月推出了轻乳版的新式养生茶饮。“我们都是‘脆皮年轻人’，喝这个既能解馋又能养生，有心理安慰。”正在排队的汪女士表示，除了尝试店内的养生茶饮，自己平时也会在家中煮一些养生茶包，例如水果茶、红枣姜茶等。

在秀洲区盛西路的五谷杂粮养生坊，五谷磨粉等传统食养方式同样在冬季散发着“暖意”。

“降温了，来磨粉食补的顾客也多了。”经营者谭先生表示，具有补气养血功能的五谷磨粉较为畅销。“含有淮山、红枣、黑米、枸杞等材料，性质比较温补，适合冬天吃，40至55岁的女性客户比较多。”谭先生告诉记者，根据顾客所选材料的不同，每个配方的价格也会有所差异，一般一个月的量，价格在百元左右。

大润发秀洲店燕之坊营养师唐女士介绍，目前销量较好的是“黑八宝”谷物产品。“现在大家工作压力都大，睡眠质量差，对于季节性养生，很多顾客选择这款产品。”唐女士表示，该产品占整体销量的30%至40%。她还向记者透露，按照往年行情，随着气温的降低，五谷磨粉产品的销量会有所增长。

嘉兴市中医医院药剂科副主任张燕提醒市民，在食用药食同源产品时，应秉持辩证的态度。若想到一定治疗效果，需选择适合个人身体状况的产品；若不适合，则可能适得其反。

运动理疗——“养生局”里的热门趋势

随着养生方式的多元化，养生也不再局限于食补，不少消费者开始追求运动理疗等形式。当记者在美团平台搜索“养生”时，“养生推荐——流瑜伽、普拉提”“五行安神养元SPA”等便出现在搜索列表内。

“练流瑜伽可以让我挥洒汗水，加快新陈代谢。”在秀洲区新洲路的吾可瑜伽门店，刚结束课程的任女士告诉记者，自己已练习流瑜伽多年。

瑜伽老师王女士介绍，流瑜伽以呼吸串联不同体式，体式之间以平板、四柱、蛇式、下犬等动作作为衔接，在呼吸之中提高身体的力量与柔韧性。“近年来，随着大家对健康的重视，不少学员通过瑜伽、普拉提等运动来增加免疫力与抵抗力。”王女士表示，目前流瑜伽学员数约占整体的30%，课程数量也从去年的每周3节课，增加至目前的每周4节课。

记者了解到，针对冬季运动，该瑜伽馆也推出了优惠活动，吸引了不少消费者前来体验。

在各类平台上，不少理疗养生服务套餐销量都不低。

嘉兴市第二医院全科副主任王斌提醒市民，在冬季进行运动时，应关注天气变化，选择气温适宜的环境进行锻炼，并做好保暖工作和充分的运动前热身。每个人都应根据自己的身体状况，合理选择运动强度，避免参与超出身体承受能力的活动。

谈及运动理疗，王斌表示，市场上的服务质量参差不齐，市民需做好甄别。同时在进行运动理疗服务时，应避免选择强度过大的项目。若市民患有相关疾病，建议选择正规医疗机构进行治疗。

新中式茶饮、五谷磨粉、运动理疗……禾城兴起冬季「养生热」

■文图 记者 吴晓慧

新客户初访即成交，老客户迅速锁定优惠政策……

新市民新青年置业季活动 为嘉兴楼市注入新活力

■记者 沈婷 摄影 记者 闫拥洲

“我是外地的，来嘉兴已经好多年了，觉得嘉兴这边的环境和氛围都不错，现在工作稳定了，就在认真考虑定居的问题。趁着这次房展活动，我希望多了解嘉兴的房产市场，想买一套离公司近的房子。”昨天，在“好房上门”活动现场，只见陆先生拿着厚厚一叠楼盘宣传资料，正在向置业顾问咨询当前项目的最新情况和房贷政策。

事实上，在嘉兴，有不少像陆先生这样的“新嘉兴人”正在积极寻找自己的家。

为切实减轻青年人的置业压力，助力新市民、新青年在嘉兴稳业安居，进一步擦亮“宜居在嘉”城市品牌，促进房地产市场稳健发展，“宜居在嘉共‘住’美好”2024年嘉兴新市民新青年置业季于近日展开。随着活动的深入，第一阶段在南湖天地的专场房展会赢得大家的热烈欢迎，而第二阶段的“好房上门”活动也已启动，目前迈入第7站。

第一次来售楼处即成交

马先生一家三口，目前住在南湖区纺工路附近一套老房子里，随着孩子长大，家中空间愈发显得不够用，而且马先生发现最近身边买房的朋友变多了，市场行情感觉变好了，所以最近夫妻俩一直有改善购房的打算。

然而，因为工作繁忙，夫妻俩一直没有时间深入了解楼盘情况。直到11月底的那个周末，夫妻俩到南湖天地吃饭，恰巧看到了现场举办的房展会活动，现场有20多个楼盘，令人目不暇接，他们随即到各个展位前看了起来。

夫妻俩对嘉兴经开区双溪湖板块颇感兴趣，希望在此购置一套约180平方米的住宅。

在房展会上逛了一圈，夫妻俩感觉鸿翔天誉府的板块和户型都符合他们的预期，于是，在初步了解完项目的第二天，夫妻俩便立即前往鸿翔天誉府营销中心，进行更深入的实地考察。在参观了186平方米的样板间后，马先生的妻子被主卧的直角飘窗吸引住了，随后又仔细了解了项目的配套、用材等，不禁感叹：“生活在这里品质很高。”

马先生和妻子两个人的公积金都挺高的，加上近期贷款利率处于低位，且各项人才补贴政策也很到位，两个人叠加起来房票能省30万元，所以第一次来售楼处就直接定了房源。

推动老客户迅速成交

王先生今年32岁，是秀洲区王店人，目前在杭州工作，而他的父母依然生活在老家。由于老房子生活环境不尽如人意，王先生便萌生了为父母购置一套养老新房的念头。

虽然王先生已经关注楼市大半年，但一直持观望态度，并未急于出手。随着今年9月底10月初楼市一系列政策出台，市场回暖的氛围愈发浓厚，他便开始四处看房。

之前，王先生也曾到访过南湖区嘉宸府项目，这是一个毗邻南湖天地的城市更新项目，王先生比较认可项目的地段和周边成熟的配套，认为这里适合父母未来生活，但由于平时在杭州工作，一忙起来又把购房的事情搁置下来了。

12月1日，王先生和朋友去逛房

展会。当天，南湖区开启了限时限名额的购房补贴活动，即自2024年12月1日起至2025年2月28日，在南湖区前100名购买新房并完成网签合同备案的消费者，每套最高补贴7万元。此外，房展会还设置了家电礼品的抽奖活动，王先生觉得优惠力度挺大，就在当天认购了嘉宸府项目的心仪房源。

有意向但尚未敲定

房展会中，既有已经落定的市民，也有尚未敲定的市民。

沈先生，一位27岁的湖北籍青年，2017年本科毕业后，作为嘉兴人才引进计划的F类人才，在嘉兴秀洲区，从事汽车零部件公司的产品研发工作。目前，他居住在公司安排的宿舍中。沈先生在嘉兴待了几年，深感嘉兴的舒适与便捷，准备长期发展并定居。

沈先生表示想看看小面积的房子，就借房展会这个契机看一下是否有心仪的房源。当走到浙江交控的展位时，销售人员向他介绍了湖上云庭和上湖云庐两个项目的房产信息，沈先生觉得比较合适，便决定到售楼部实地参观。

看完之后，沈先生比较认可国企品牌口碑、实景现房优势以及秀湖旁齐全的周边配套。同时，项目与沈先生的需求高度匹配，他看中了一套103平方米的户型，首付在40万至50万元之间，置业顾问还向沈先生推荐了嘉兴的房票优惠政策，这让沈先生来了兴趣。

不过，因为首付还是父母出资，沈先生觉得买房大事还是要跟父母商量，于是这几天沈先生一直在跟父母沟通，计划12月中旬邀请他们从湖北

老家过来，一起看房后再作决定。

“好房上门”还在继续

新客户第一次来售楼处即成交，老客户把握优惠契机迅速成交……置业季活动为整个房地产市场注入了不少活力。

在嘉兴新市民新青年置业季专场房展会上，所有的参展企业开足马力、全员上线，线上直播和线下接待并进，现场和案场之间往返奔波。据不完全统计，两天累计接待客户约1050组，认购新建商品住宅约330套，面积3.37万平方米，总金额6.21亿元。

置业季专场房展会结束后，“好房上门”活动还在继续。活动通过直接带着政策服务、优质房源进驻各大机关、企业、社区，搭建起“零距离”“一站式”的购房平台，旨在更精准地对接新青年群体的实际需求，贴近新青年的生活场景，让新青年在日常生活中就能轻松接触到理想的置业机会。

嘉兴市建设局党委委员、房管中心主任万磊表示，本次嘉兴新市民新青年置业季的“好房上门”活动，以精准对接企业员工购房需求为宗旨，采取“一站式”服务模式，并集结多方资源协同发力，旨在为大家精心搭建一个既方便又高效的购房服务平台。“好房上门”活动还在有序开展中，希望用面对面、贴心的服务，助力每一位青年员工找到理想居所。”

市场新热搜

看嘉善这家企业如何从仓储中“提取”生产力

■记者 郑小梅 通讯员 沈一帆

仓储是制造端不可忽视的重要一环。在一些半导体产品制造企业，生产线与仓储的面积配比高达1:1。同时，仓储又直接与生产效率紧密相关，仓储效率的提升能够直接为企业提质增效。

抢抓大规模设备更新机遇，智能仓储行业新盛。在嘉善经济技术开发区，记者走进专业的智能仓储设备及系统解决方案的源头服务商——浙江中扬立库技术有限公司（以下简称“中扬立库”），探索如何从仓储中“提取”生产力。

让物流跑得又快又准

近日，中扬立库凭借其自主研发的高速高精度重载型双轨环形穿梭车，顺利入选2024年度嘉兴市制造业首台（套）装备公示名单。

这款穿梭车不仅拥有高速运行的能力，还具备高精度定位的特点，能够轻松应对各种复杂、重载的物流场景，极大地提升了企业的生产效率和物流管理水平。

“这个产品的直线行驶速度能达到400米每分钟，而一般我们同行的常规产品每分钟在200至240米之间。”公司技术负责人陈新安表示，“目前，国际领先水平与我们差不多，每分钟

在360至380米之间。”

光快还不够，还要定位精准。立体仓库设计中，企业生产所需的原材料和加工中间件编码后存放在立体货架上，或者通过工艺流程转到下一道工序。如何确保又快又准地取料、送料，直接关系到生产效率。

“我们自研了一套智能化的运动控制系统，很好地解决了定位精准问题。”陈新安告诉记者，此前，运动控制这类基础型研究产生的关键技术长期被国外设备供应商垄断，形成了“设备+软件”的捆绑销售模式。“我们从设备应用研究上溯到设备关键技术研究，从而实现了技术突破。”

在中扬立库的产品车间，记者看到在7米多高的厂房里，智能立库“顶天立地”地铺设延展，形成了一面面钢铁长墙。而在车间另外一端，AGV机器人在轨道上快速运行，模拟如何精准定位、抓取或者存放货物。此时此刻，记者看到的是设备在高效运转，看不到的是同样高效运转的大数据。在这样的生产线，生产对人工的依赖越来越少。

打造一座“灯塔工厂”

今年10月18日，中扬立库所属的

中扬集团总部数字化智能工厂项目开工。项目总投资不低于5亿元，达产后年产值将超20亿元。

这是一个“没有货梯的智能工厂”。多楼层之间的货物流转全部是通过智能仓储物流系统来智能化调节，缩短了各个车间的物流路径，大大提高了工厂的物流效率，也节省了土地。在同样面积的土地上，可以产出单层厂房5倍以上产值。

“这个新基地生产的产品，我们把它定义为智能仓储2.0，克服了原来智能仓储投资大、门槛高、周期长、定制型非标化等弊端，具备标准化、柔性化特征，能够快速实施、低成本部署等优势。”中扬集团董事长王开胜信心满满地说，“通过运用数字孪生、大数据、人工智能以及机器人技术，我们计划将其打造成一个立体化的智慧‘灯塔工厂’。”

这样的信心来自于企业的快速发展。中扬集团成立于2009年，当年营收为180万元；15年间，中扬集团营收翻了300多倍。企业加速扩张的信心同样源于对未来的信心。王开胜坚信，智能立库系统能够满足“未来制造”需求。

以中扬立库与“煜星体育”联手打造的跑道塑胶颗粒行业的智能工厂为

例。改造前，原工厂产能为每年3.5万吨，约需250名员工；改造后，智能工厂产能提高到40万吨，用工不足50人。原来十几个松散的工序通过智能物流设备全部联通，头道供给原材料，尾道直接出成品，让整个工厂变得像一台大机器，全程实现生产数字化、无人化。智能物流设备总投资只需5000多万元，每年光人工工资就节省了1亿元，降低了用工风险和管理难度。

技术创新是企业的核心竞争力。目前，中扬立库已与浙江大学成立智能物流联合实验室，计划将其打造成为国家级智能物流研发中心。就在总部项目开工前，企业申报的智能仓储关键技术研究与应用被纳入《长三角科技创新共同体联合攻关项目》储备库。这是由企业主导，并与浙江大学、中国科技大学、上海大学等院校开展联合技术攻关，有助于企业乃至行业进一步掌握智能仓储所有核心技术，为“智能制造”提速增效。

企业新链接