

搜趣

在烛岛手作中享受情绪疗愈之旅

●本报记者 李娟 文/图



在赛罕区摩尔城B座,隐藏着一家治愈心灵的小店——烛岛手作疗愈工作室。在这里,每位顾客可以按照自己的喜好制作一份独一无二、寓意深刻的蜡烛。工作室提供的每种草药与水晶都有其特定的属性与寓意,如薰衣草代表着宁静与放松、玫瑰石英象征着爱与温柔,顾客可以根据自己当下的心情和需求,将这些元素巧妙地融合在蜡烛制作中。

走进工作室,首先映入眼帘的是摆满各种香料和精油的展示架,它们散发着沁人心脾的香气。在柔和的灯光下,店主齐文热情地迎接每一位顾客,耐心地向他们介绍各种材料的用法。随后,顾客便可以

在轻松愉快的氛围中开启创作之旅。

在制作蜡烛的过程中,齐文会一直在旁边指导和帮助,鼓励顾客发挥自己的想象力和创造力。看到顾客们在这个小小的空间里忘却烦恼,沉浸在自己的创作中,享受那份难得的宁静时,齐文成就感满满。

“在快节奏的时代里,焦虑、压力大、空虚等负面情绪都伴随着大家。许多人开始寻找一些能够治愈自身情绪的‘慢节奏’生活方式。我希望让更多年轻人通过手作自由创作的过程疗愈自身,舒缓情绪。”齐文向记者说起了自己开设烛岛手作疗愈工作室的初衷。

作为一名00后,齐文的内心充满了对自由和创新的渴望。她不想成为一颗按部就班的“螺丝钉”,每天重复着单调的工作。于是,一个大胆的想法在她心中悄然萌芽——创业。说干就干,她凭借自己的勇气和决心,开始了创业之路。她四处奔波,寻找合适的店面,精心挑选每一件装饰品,只为给工作室营造一个温馨、舒适又充满艺术氛围的环境。经过无数次尝试,烛岛手作疗愈工作室终于成立。

如今,烛岛手作疗愈工作室已经逐渐走上正轨。在未来的日子里,齐文希望能够把烛岛手作疗愈工作室开到更多的城市,让更多人在这里找到属于自己的那份宁静和美好。



盲盒经济成新风口 理性消费是王道

●本报实习记者 刘艳霞 文/图



近年来,购买盲盒作为一种新兴的消费方式,以其独特的魅力吸引了众多消费者。从文具到美妆,从潮玩到手办,在万物皆可盲盒的商业运营下,盲盒经济俨然成为一股不可阻挡的潮流,点燃了消费新风潮。

盲盒源于日本的“福袋”,指的是消费者购买一个从外包装无法确定具体内容的商品盒子,以此满足消费

者的好奇心和收集欲。

新学期开始,首府的文具市场迎来了销售旺季,大袋装的文具盲盒十分受欢迎,批发价格从十几元到几十元不等,外包装上列明内容物品包括笔、笔袋、笔记本、手账、便签等。

“盲盒文具挺受孩子们喜爱,其中中性笔盲盒卖得最好,正值开学季,每天都能卖出不少。而且每个盲

盒上印有不同的动漫IP,包括海绵宝宝、帕恰狗、史努比等,外观非常可爱。”赛罕区某文具店老板告诉记者。

“每次拆开都是一种惊喜。这个盲盒摸起来好像有1个笔袋、1个线圈本,剩下还有什么就靠运气了。”五年级学生小李就很喜欢买文具盲盒。

在首府各大商场内不难看到各类盲盒品牌的销售店面和自助贩卖

机,前去挑选、购买的消费者络绎不绝。记者在赛罕区某商场的自助盲盒机前看到,商家将玩偶公仔装进盒子里售卖,售价从29元到99元不等。每个系列盲盒设有基础款、隐藏款等,其中隐藏款是玩家最难抽到的一款。

市民赵女士是一名盲盒爱好者,她告诉记者,自己喜欢收集不同款式的玩偶,往往会为了抽到自己喜欢的款式购买好多玩偶盲盒。她说:“购买盲盒最大的乐趣,就是打开盒子之前的期待感以及拆开后的惊喜感。”

如今,拆盲盒的乐趣已然成为一种消费潮流,但拆盲盒体验却不尽如人意。市民小王告诉记者,他玩盲盒好几年了,自己对隐藏款比较“上头”,部分隐藏款盲盒在二手交易平台的价格是普通款价格的十倍以上。曾为了买到隐藏款,他连续开了8个盲盒都没中,最终还是在二手交易平台买到了想要的隐藏款。

业内相关专业人士提醒广大消费者要理性消费,切勿盲目跟风攀比。拆盲盒既可能获得高于预期的惊喜,也可能要面对低于预期的失望,要按需购买、量力而行,谨防陷入非理性消费状态。此外,购买盲盒时,要尽量选择信誉高、口碑好、售后服务完善的商家进行交易,同时还应注意索要 and 留存发票等购物票据作为事后维权的凭证。

内蒙古自治区消协发布开学季消费提示：合理选购 理性消费

本报讯(记者 祁晓燕)近日,内蒙古自治区消费者协会发布开学季消费提示,提醒广大家长及学生要注意以下事项:

避免购买“三无”产品(无生产日期、无质量合格证、无生产厂家),尤其注意文具的环保标准。谨慎选购“玩具化文具”,这类产品易分散孩子注意力,且可能含有小零件隐患。购买手机、平板、电脑等建议通过品牌官网或正规渠道购买,保留发票及保修凭证。警惕“低价促销”陷阱,谨防翻新机、二手配件冒充新品。按需选择配置,避免盲目追求高价型号。

按需列清单,家长提前与孩子沟通需求,结合学校具体要求制定购物清单,避免冲动购买闲置物品。警惕“捆绑销售”,商家可能推出“开学大礼包”,内含非必需商品,建议拆分对比单品价格,按实际需要购买。慎选“儿童专柜”高价品。

如印有热门IP的文具、书包等价格虚高的产品,可选择性价比高的普通款式。

消费者通过线上渠道选购时,应选择信誉良好的平台或品牌旗舰店,仔细查看商品详情、用户评价,特别是差评内容。要注意退换货规则,保留聊天记录、订单截图等凭证。通过线下门店购买商品时应提防抽奖、扫码送礼品等活动,避免泄露个人信息或诱导消费。结账时核对价格,防止低标高结、虚假折扣。

内蒙古消费者协会提醒广大消费者在发现商品质量问题或与宣传不符等情况时,应及时与商家协商解决。若发生消费纠纷可及时拨打12315、12345服务热线,或通过微信、支付宝和百度小程序搜索12315、下载手机App、登录官网等方式进行投诉举报,依法维护自身合法权益。

警惕！这十种校园电诈“工具人”套路

本报讯(记者 安娜 通讯员 张巍)近期,呼和浩特市公安局反诈中心总结了近年来在校内高发的十种电诈“工具人”套路:物品交易洗钱、现金转移协助、账号租售滥用、扫码拉群助力、冒充客服引流、虚拟设备诈骗、虚假采购套现、账户借用洗钱、虚假身份骗贷、虚假广告引流。

呼和浩特市公安局反诈中心提醒

广大市民,一些看似轻松赚钱的兼职,实则是诈骗陷阱,参与者极有可能构成帮信罪,面临牢狱之灾。大学生寻找兼职时要保持警惕,入职前与家长沟通,勿轻信高风险兼职信息,保护好个人信息。若发现帮信行为,应立即向公安机关举报。若遭遇电信诈骗或遇可疑情况,可立即拨打全国反诈预警劝阻专线96110。

赛罕区:守护开学季校园食品安全

本报讯(记者 祁晓燕)连日来,赛罕区市场监督管理局积极开展校园周边食品安全专项检查工作,进一步规范校园周边商户经营行为,守牢校园周边食品安全底线。

据悉,针对流通环节,执法人员以校园周边的小超市、便利店等为重点对象,严厉打击“三无”食品、过期食品等不合格食品流入市场。针对

餐饮环节,执法人员以校园周边的小餐饮、连锁餐饮店为重点对象,对进货查验索证索票制度、后厨卫生、餐饮具消毒、食品添加剂使用、食品加工规范、从业人员健康管理等进行检查,从源头上把控食品安全。同时,督促经营者落实好食品安全主体责任,及时开展自查自纠,保障学生的饮食安全。

国家补贴不容商家“薅羊毛”

●马树娟

不久前,中国消费者协会发布2024年全国消协组织受理投诉情况分析报告。其中,部分商家落实国家补贴政策不规范问题,引发关注。

作为促进消费、保障民生的重要举措,相关补贴政策自推出以来,在激发群众消费热情、推动产业升级等方面发挥了积极作用。然而,一些商家钻政策空子,把这当成“薅羊毛”的机会。有的先抬高价,再用补贴政策优惠吸引顾客,消费者未能享受到实惠;有的未按承诺时间发货,或以库存不足为由强制取消订单,导致消费者政策补贴资格白白丧失;还有消费者购买补贴商品后发现价格大幅下

降,要求补差价时却被商家以“国家补贴政策商品不参与价格保护”为由拒绝……这些做法侵害了消费者权益,影响了政策实施效果。

国家补贴不容商家“薅羊毛”。对于各类套取补贴或利用政策模糊地带谋取不正当利益的违法违规行为,必须及时加以遏制。此外,相关部门应进一步明确补贴政策细则,加强对补贴商品价格的监测,建立补贴名额恢复机制,从源头上堵住漏洞,让消费者切实受益。防治结合、双管齐下,方能确保补贴政策发挥应有作用,更好维护市场秩序,推动市场繁荣发展。

(据《人民日报》)



招聘会现场火热

近日,2025年新城区特色品牌茶萃商圈招聘会举行。现场150余家用人单位提供了包括教育、互联网、服务业、制造业、建筑业等行业的2500余个就业岗位。此次招聘会通过“线上+线下”的招聘模式,让用人单位和求职者精准对接。

■本报记者 刘沙沙 通讯员 范若泉 摄

首府年轻人青睐低价体验课

●本报记者 杨彩霞

“对于我这种三分钟热度的人来说,价格低、时长短的体验课太合适了。”市民李文娜向记者分享了她丰富的低价体验课消费经历。在过去的半年里,她已经体验了英语口语、声乐、爵士舞等数十种课程类型。

近年来,不少年轻人将目光投向了体验课。打开某团购平台,搜索体验课关键词,大量健身、手工、乐器等丰富多彩的课程优惠团购信息跃入眼帘。9.9元一节普拉提私教体验课、19.9元一节中餐刀工体验课、29.9元3次爵士入门小班体验课,便宜的价格加上新颖的课程设置吸引了众多年轻人的目光。

年轻人为什么爱上体验课?课程价格亲民且性价比高,是重要原因之

一。记者走访发现,市面上大多数体验课的定价在几元至几十元不等,提供的体验时长普遍在40分钟到1个小时左右。

“相较于逛街、吃饭、看电影等休闲活动,花一杯咖啡钱,上一节时长在40到60分钟,由专业老师教学的兴趣课,让我的周末变得丰富多彩,这是多么美妙的体验。”00后张静告诉记者。

近日,记者来到一家位于赛罕区的舞蹈教室,对9.9元60分钟成人零基础全舞种体验课一探究竟。

记者所上的体验课,共4名学员、1名教练。开场10到15分钟,教练带领学员热身,随后开始指导动作,逐步教授舞蹈技巧,并依据学员接受度实时调整。

在体验过程中,记者发现这家舞蹈教室的环境、服务都不错。“上班族、宝妈难报长期班,体验课正合适,还便宜”。上课的蒋女士说。

对消费者来说,低价体验课的优势在于“不到一杯奶茶钱,解锁一项新体验”;对商家来说,定价只有个位数的低价体验课,是“拉拢”更多新客的方法。

“一堂课不光得有效果,还得让顾客觉得舒服,专业性和情绪价值缺一不可。”玉泉区的一家陶艺店店员赵欣欣说,参加低价体验课的人群大多是追求新鲜感的年轻人、生活富足的职场白领,对于一些新兴或者小众培训课程来说,9.9元一节的体验课更是开拓市场的一把“利器”。

在大众点评上,不少低价体验课仅限首次到店的新客户使用,到店前需与商家预约,且只能购买使用一次。部分商家还限制了体验课的使用时间,比如仅工作日可用、每天只有固定时间段可用等,或是以“开班”的形式授课,根据购买体验课人数的不同,调整单节体验课的时间。

新城区一家连锁健身机构的老板刘楠表示,9.9元一节的体验课其实是商家吸引潜在客户的有效手段。通过低价体验,让更多年轻人走进健身房,了解课程设置、教练团队和服务质量。“事实证明,这种引流方式效果显著,不少会员都是通过9.9元一节的体验课逐渐爱上健身,并成为我们的长期客户。”刘楠说。