

米粉店主送儿子上清华 写“歇业通知”走红网络



8月22日,唐德晋夫妇与儿子游览了长城。



一张歇业通知走红网络

“各位顾客,本人因送儿子上清华大学读书,8月20日至24日暂停营业5天,25日正常营业,请互相转告。”近日,一则隶书体“歇业通知”走红网络,写通知的人是广西桂林全州县一家米粉店的老板唐德晋,儿子唐超今年刚刚被清华大学土木类专业录取。22日,唐德晋告诉记者,写这则通知是为了提醒常来店里光顾的顾客,并未想到被人拍照后传到网络上。他表示,儿子唐超平时成绩优异,是班里的尖子生,对于其考上清华并不感到意外。



唐德晋手写的歇业通知书。

22日下午,唐德晋一家三口游览完八达岭长城后回到住处。他告诉记者,20日中午1点他们坐上火车并于当天晚上11点到达北京,21日已经逛过了故宫等景点。“一年到头365天我们天天做米粉,没有时间出门,有这个时间送儿子来,就顺便到北京看一下。”唐德晋说,接下来夫妻俩将陪着儿子到清华报到。

唐德晋的“叶丽出榨米粉店”附近一家陶瓷店的老板告诉记者,最近两天,有慕名而来的人到米粉店前拍照。

对于因为一张歇业通知而走红网络,唐德晋称自己也没有料到,“当时只是想告诉老顾客一声。我们计划24日晚回家,25日正常开门营业”。

叶丽出榨米粉店是食客蒋先生每天早上都会光顾的地方。蒋先生是附近一家商铺的老板,他告诉记者,这家米粉店生意很好,“我每天都在那里吃早餐,一碗米粉再来点油条,4元钱就够了。”日复一日,蒋先生跟米粉店的老板熟悉起来,在他的印象里,店主“一家人都很实在”。蒋先生告诉记者,他知道米粉店老板的孩子考上清华大学的消息,“他孩子经常去店里帮忙做事,很老实”。

唐德晋:对,是我自己写的。我以前在部队当过报务员,有空的时候也练练书法。



儿子高考后还来店里帮忙洗碗

8月22日,记者采访了唐德晋,他表示,这家米粉店已经开了6年,为了照顾生意,几乎全年无休,这次儿子考上清华,夫妻俩专程送其到北京报到,这才临时歇业5天。

记者:为什么写这张歇业通知?

唐德晋:我们店里的老顾客比较多,所以我走的时候写了一个通知,主要是告诉那些顾客。我们桂林全州红油米粉很有名,早上都要排队的,要是关了几天门没有告诉顾客(觉得)过意不去,所以告诉他们几日开业。

我们米粉店做的是小生意,儿子考上清华大学,心里也比较高兴,所以跟她妈妈一起送他来。一年到头365天我们天天做米粉,没有时间出门,有这个时间送儿子来,就顺便到北京看一下。

记者:通知是用隶书写的?

唐德晋:没有想过。我当时写通知,是怕突然关门以后,有的老顾客以为我们是不是生意做不下去了,所以告诉大家一声。其他我也没多想。可能是我们的某一个顾客照了相发到网上去了。

记者:这家米粉店开了多久了?

唐德晋:是2011年11月开的,有6年了。这6年来,我们家的米粉店从没暂停营业一天过,过年过节也不停。

记者:儿子以前来店帮忙过吗?

唐德晋:米粉店离全州高中不远,他(唐超)读书的时候不会来店里,高考以后有空的时候会来帮帮忙,搞搞卫生、洗洗碗啊。平时他学习紧张,他要来我们也不让他来。

记者:唐超今年高考成绩如何?

唐德晋:我儿子是理科生,今年高考考了656分,是全校第二名,被清华大学土木类专业录取。全校第一名也去了清华。

记者:对儿子取得这么好的成绩意外吗?

唐德晋:不意外,他平时学习很努力,在班里一直是尖子生。

记者:在教育孩子上有什么独特的经验吗?

唐德晋:唐超平时不上补习班,上了高三以后每天早上6点起床,晚上10点半回家。我们家里周一到周五是不允许他看电视的,到了周六周日可以看2个小时。我们家的电脑从他上初中开始就把宽带停了,他如果要查资料就用我的手机查。我给他买了一部80元钱的“老人机”,平常用来定起床闹钟和跟我们联系。他一开始不能接受,说班里同学用的都是智能机,后来渐渐也能理解了。高考完了,我们才给他换的智能手机。唐超平时不乱花钱,有钱也是到书店买一些学习资料。

据《北京青年报》

新消费引燃“购物节经济” 海曙10大主力商家 10天“揽金”2.4亿元



盘点一大波“王炸”促销

购物节开展10天以来,海曙区100多项主题活动陆续展开,大力度的年中促销,引发夏日消费井喷。经监测,和义大道购物中心、银泰天一店、第二百货、1844·和义艺术生活中心、国购、酷购等10家商家实现销售2.4亿元,较去年购物节同期增长34%。

夏日促销力度大 “买买买”根本停不下来

接下来,海曙各大商家促销优惠活动还将掀起小高潮,市民夏季消费恰逢其时。

银泰百货天一店打造“宠爱无限88会员日”,吸引当天客流同比增长近5成,单日销售额同比增长77%。杉井·奥特莱斯打造“疯狂粉丝节”,无门槛派送现金券等粉丝福利。家电消费市场同样红火。

据监测,购物节前10天,杉井·奥特莱斯广场实现销售额2800万元,较去年购物节同期增长56%;银泰天一店实现销售额2400万元,增长31%;第二百货实现销售额1560万元,增长32%;苏宁易购实现销售额1.15亿元,增长45.5%。

商文互动消费圈形成 海曙的商街越来越有“逛头”

购物节期间,不少市民发现,海曙的商圈越来越有“逛头”了,商文互动消费圈已经悄然形成。

购物节期间,天一广场活动除了商家各类优惠,先后推出夏日好物市集、2017大型社会公益活动、“我要出唱片”宁波赛区海选赛等。

鼓楼沿历史文化街区相继推出了“来鼓楼·趣市集”鼓楼沿创客市集、“漫步仲夏·徜徉经典”交响音乐会、“沁心督学”仲夏文化月等文化活动,与商业促销有机结合,商户营业额显著提升。

购物节前10天,天一广场、鼓楼沿客流量分别达到130万人次和45万人次,均比平时增长了近四成;南塘老街、月湖盛园等的客流比平时增长了三成,营业额比平时增加30%以上。

扩大亲子消费、体验消费 依旧是客流制胜“利器”

购物节期间,不少商家不约而同地扩大体验式消费,聚集客流人

气。高鑫广场、国际购物中心、恒一广场等则成为了亲子消费的胜地,吸引一大波“小粉丝”。

1844·和义艺术生活中心开展旅行故事博物馆,以“我的旅行故事”“他们说阿拉宁波”“我与宁波国际旅游展的故事”三个板块为主题,通过照片、声音、文字分享旅者旅行中的奇闻趣事和感悟,去感受宁波的美景、美食、文化。

国际购物中心的暑期课堂“干货满满”。布艺吉他手作课上,请来了高级定制品牌黑蜻蜓的年轻设计师李娜,手把手教小朋友和年轻家长DIY布艺玩偶;童梦楼暑期课堂上,现场制作精美手工捕梦网、亲子DIY西贝面食制作等。

购物节前10天,1844·和义艺术生活中心、高鑫广场、恒一广场客流比平时增长了三成,商家营业额比平时增加30%以上。

记者 史妮超
通讯员 陈建立

序号	活动名称	承办单位
1	2017年南塘老街纳凉夜市	南塘老街
2	嗨购盛夏·约“惠”鼓楼	鼓楼沿
3	杉井疯狂粉丝节·奇妙动物在这里	杉井·奥特莱斯
4	寻找“阿拉人”宁波老话大赛暨宁波购物节	恒一广场
5	2017 1844 MUSIC ZONE 夏日音乐季	1844·和义艺术生活中心
6	鑫动仲夏夜	高鑫广场
7	夏日狂欢购	洛兹商业广场
8	缤纷夏日·嗨购不停	银城广场
9	FUN肆东鼓道	东鼓道
10	夏日潮玩·嗨购天一	天一广场
11	凉凉“义”夏	和义大道购物中心
12	月湖盛园历史文化月系列活动	月湖盛园
13	夏日饮品节	酷购商城
14	find your cool	国际购物中心
15	银泰游乐场欢乐畅GO	银泰百货天一店
16	冰爽夏日 享惠狂欢	宁波第二百货商店
17	转型升级大清仓	新华联商厦
18	海曙欧尚8月狂欢购	欧尚翠柏店
19	电商欢乐购	相关电商运营企业
20	海曙区十大亮点活动、十佳优秀策划人评选	海曙区组委会