



省防指启动防暴雨Ⅳ级应急响应

台风“云雀”已进入闽外渔场,21日进入黄海后将逐渐减弱

今年首个“超级月亮” 20日凌晨现身夜空

9月18日、10月17日和11月16日,还可欣赏到“超级月亮”

海都讯(记者 郭思琪 罗丹凌 梁展豪 林涓) 记者从福建省防汛抗旱指挥部获悉,8月19日上午,福建省防汛抗旱指挥部组织福建省应急厅、气象局、海洋渔业局和福建海事局等部门会商,分析研判今年第9号台风“云雀”发展趋势和影响,安排部署防范应对工作。

会商指出,台风“云雀”19日5时于西北太平洋洋面生成,7时距离台湾省台北市偏东方445公里的洋面上,中心附近最大风力8级(18米/秒,热带风暴级),七级风圈半径120~260公里。预计“云雀”将以每小时20~30公里的速度向偏北方向移动,20日20时前后移出闽外渔场,21日进入黄海后将逐渐减弱。

19日晚,记者从福建省防汛抗旱指挥部获悉,受低涡切变影响,19日夜间到20日白天,漳州、厦门、泉州、平潭和莆田五市大部,以及龙岩(新罗、上杭、武平、永定、连城、长汀)、福州(马尾、长乐、闽侯、连江、罗源、福清)、宁德(蕉城、福安、周宁、霞浦)有暴雨,局部大暴雨;其余地区局部暴雨。24小时累计雨量50~80毫米,局部可达150毫米,最大小时雨量90毫米。

福建省气象台8月19日18时将“暴雨预警”提升为Ⅲ级。根据《福建省防汛抗旱防台风应急预案》,省防指决定19日18时启动防暴雨Ⅳ级应急响应,要求各地各部门密切关注强降雨影响,扎实做好应对工作。

海都讯(记者 罗丹凌 毛朝青) 今年首个“超级月亮”于8月20日凌晨现身夜空。记者从福建省天文学会了解到,19日18时30分后仰望天空,可欣赏这轮“胖月亮”。

“‘超级月亮’大概比平时见到的满月大14%和变亮30%左右。”福建省天文学会秘书长潘小清告诉记者,其实“超级月亮”的现象在生活中并不罕见,大约每隔412天会出现一次超级月亮。

潘小清解释,月亮绕地球公转的轨迹是一个椭圆,在这个椭圆的轨道上存在着两个点,离地球最远的点称为“远地点”,离地球最近的点称为“近地点”。从天文学上说,月球绕地球公转连续两次经过近地点的时间间隔称为近点月,近点月的周期是27.55天;而“月亮圆缺”的周期称为“朔望月”,朔望月的周期是29.53天,当朔望月和近点月重合之际,便会擦出

超级月亮的火花。

而是否能看见“超级月亮”,与天气有着极大的关系。“在云量少的情況下,市民抬头即可看到超级月亮。但如果云层很厚,就看不见了。”潘小清表示,19日18时30分过后,此时月亮刚刚从东方升起,由于有地面参照物,肉眼会感觉比较大,且满月的颜色略微偏红;当月亮上升到一定高度时,肉眼就难以分辨这种差距了,月亮的颜色也会逐渐

变成白色或白黄色。欣赏满月不需要专业的天文设备,就如同欣赏流星雨一样,裸眼即可。当然,如果使用小型天文望远镜,可以更清晰地观察到月面上或明或暗的细节。

“2024年,市民还有三次机会可以欣赏到‘超级月亮’。”潘小清说,接下来分别出现在9月18日、10月17日和11月16日。其中,9月18日的这次“超级月亮”是本年度最大的一轮满月。

一杯品牌奶茶才1.9元,你敢吃吗?

平台推出低价“拼好饭”引争议;记者实测两款“拼好饭”商品,与正价商品基本无异;专家表示,商家应保障食品安全,该营销模式才能持续发展

N海都记者 梁展豪 实习生 朱鸿雨 文/图

每到饭点,点哪家外卖是每个打工人都要面对的问题。从凑起送、凑满减到货比三家,“打工人”在外卖平台上与商家斗智斗勇。

当外卖平台上各类餐饮打起价格战,咖啡、奶茶9.9元变得不足为奇,一平台的“拼好饭”在不为人所注目的角落已把餐饮价格卷到了6.9元,甚至1.9元。“几十块在其他外卖平台也就点一餐饭,在‘拼好饭’能点‘满汉全席’了。”一位“拼好饭”资深用户说道。

这个曾在2020年面向下沉市场推出的业务,如今正在北上广等一线城市悄悄流行,甚至成为打工人的新“求生指南”。那么,“拼好饭”的菜品与正价餐食有何区别?为何商家们愿意自降单价?海都记者就此进行了走访。

现象:热门套餐低至6.9元,“拼好饭”质疑声不断

记者通过“拼好饭”点外卖发现,在新人红包、社群红包的优惠下,一杯品牌连锁店的奶茶价格可低至1.9元,其他品牌连锁店的热门套餐也低至6.9元。“拼好饭”囊括早午晚餐、下午茶、夜宵等,推崇“拼单买更省钱,9.9元吃好”,正成为当代打工人、学生的点餐“神器”。

“几块钱的外卖你敢吃吗?”“桶里是拼好饭的,

桌上是神券的,原价买的才是锅里的。”“低价外卖的卫生状况和食物品质令人担忧。”随着“拼好饭”的推广流行,网络上出现了很多质疑的声音。那么,“拼好饭”真的能吃吗?

自2020年平台试点“拼好饭”业务后,“热门餐品推荐+拼单点餐+统一配送”的方式逐渐来到消费者的身边,这种下单模式需要消费者“拼着买”。在

该模式下,使用“拼好饭”点外卖时,消费者需自行发起拼单或与平台上已点餐的订单拼单。当然,如果消费者不想等待拼单,还可花几毛钱买一个免拼,直接下单。

通过用户集中下单、商家集中出餐、骑手一次集中配送多单,商家也提高了出餐效率,由此成为“拼好饭”低客单价配送的主要原因。

除了早中晚餐,各类奶茶饮品也可以在“拼好饭”中买到。记者加入“拼好饭”社群并领取3元社群红包后,在“拼好饭”成功下单一杯连锁品牌的大杯珍珠奶茶,售价仅为2.9元。其产品外观、口味与正价产品没有任何区别。



记者下的两份订单,相差9.6元



上图为正价商品,下图为『拼好饭』

商户:没必要砸自己招牌,薄利多销走量引流

福州一位外卖商家说,“拼好饭”的产品和店铺正常购买的产品没有任何区别。“我们的粉和量都是一样的,只是里面的配料根据套餐不同会有区别。‘拼好饭’只能上架几种套餐,我们会挑销量好的来冲量。”

另一位主做泉州美食

的商家表示,闽南咸饭是他们店铺的特色,月销能达到1000单以上,所以就把咸饭放在了“拼好饭”上用来引流。“咸饭做一次可出一大锅,相比其他下单现做的商品,(咸饭)更适合走量。”

“虽然价格会比正常的低一些,但是拼单的形式一

次最少卖两单,相当于薄利多销了。开了这么多年,没必要砸自己的招牌。”一位商家直言,外卖商家在选择套餐上架“拼好饭”时,大多会选择销量好、制作快的套餐。“卖得多了,顾客在点外卖时会更容易刷到我们,对店铺会更放心,就会有更多人下单。”

专家:“拼好饭”模式是双刃剑,食品安全是底线

对此,福建江夏学院经济贸易学院副院长刘名远教授表示,“拼好饭”模式商品性价比高,不失为一种好的营销方式。它的模式以低价优势吸引客户流,以“标准化、批量化”作业降低成本,并通过“拼购”营销方式实现薄利多销。通过引流,提高消费者对商家的关注度,在满足部分消费者差异化消费的同时,也有机会增加“正价”商品的销售量,

其目的就是提高商家整体盈利水平。

然而,任何低价商品都受限于成本。为了满足低成本要求,此模式可能存在压低配送单价、“偷工减料”甚至牺牲食品安全质量要求的情况。如果商家突破食品安全底线,该营销模式将难以持续发展。

刘名远教授认为,“拼好饭”的模式具有双刃剑

效应。如果执行得当,可能会带来大量流量;但如果执行不当,可能导致负面影响。平台和商家一定要根据消费者评价,评估“拼好饭”商品质量和价格是否被消费者广泛接受,并进行动态调整。

价格是优势,质量是关键。商家应在质量保障的前提下,助力“拼好饭”模式持续发展,以满足不同层次消费者需求。

实测:包装、内容物等与正价商品无区别

相较于外卖店铺中琳琅满目的菜品,“拼好饭”的可选套餐种类明显少了很多,几乎都是商家搭配好的热门套餐。

记者在“功夫卷凉皮”店铺分别下单了一份“拼好饭”的“功夫卷凉皮+烤肠”(11.2元)和一份正价

的“功夫卷凉皮+烤肠”(17.8元),收到外卖后发现两个订单在包装、内容物等方面都毫无区别。但相较于“拼好饭”只有两款卷凉皮可供顾客选择,外卖店铺的各类凉皮制品让顾客拥有更多的购买自由。