

冠军发卡、个性T恤…… 奥运带热“同款经济”

东京奥运会首金得主杨倩问鼎冠军1小时后同款小黄鸭发卡、冠军金句设计款中华面碗迅速出炉、“我的时代来了”T恤3天上线、“made in 浙江”的运动器械在东京奥运会走红……在奥运盛宴面前，一批“同款”或者同样主题的小商品火了起来。

小黄鸭发卡每秒卖出6件

7月27日，在全国人民关注杨倩为中国拿下东京奥运会首金的同时，售卖发饰的淘宝店主陈耿平把目光放在了冠军头上的小黄鸭发卡上。10分钟后，店内两位客服对接的消费者暴增至四五百人。1小时后，销量已过万件。接下来几天，伴随着新闻报道及各种热搜，淘宝义乌产业带

小商家们也迎来小黄鸭发卡的销量高峰。

在义乌饰品产销链条上，这样“与时间抢销量”的爆款故事已成淘宝店主和工厂的常态。热点事件1小时内快速上架抢占一波关注度，24小时内完成热销饰品的再生产，借热销势头上线线下批发零售同时推进。

数据显示，目前在义乌淘宝商家背后，至少有2000多家优质工厂商家、15万饰品从业人员随“热搜”而动。近几日，从义乌发出的小黄鸭高峰期日均至少50万件，平均每秒6件。

创新催生新“国潮”

众多产业带上的中国工厂不仅紧跟奥运热点的传播速度，还让奥运健儿们的金句、破世界纪

录的时间等，成为他们的灵感源泉，并快速拓展出充满创新力的“国潮”新品。

“好巢”创始人蔡泳训是广东潮州一陶瓷家族的“厂二代”。借着奥运东风，他花了3天时间迅速上线一款奥运金句面碗，“中国队YYDS”“我想吃油焖大虾”“我外号小钢炮”“往死里打”……他把爆火的冠军流行语集中呈现在“可甜可盐”的面碗上，并于8月3日在天猫开启预售。

这样的商家还有很多。“我的时代来了”T恤、“他赢不了我”帆布包、“只要祖国需要我”抱枕、“稳了”手机壳……消费者越来越愿意为个性买单。淘宝数据显示，过去一年，崇尚个性表达的消费者在定制产业已达百亿市场规模。

除了速度与创意，科技研发能力也正成为中国制造的强项。

东京奥运会开幕式上，一辆动感单车让健身器材商家潘岩君甚是激动。经过再三确认，这辆引来全球瞩目的单车竟是其自家工厂生产的产品。这位浙江金华运动器械企业的创始人兴奋地发了个朋友圈：“它来自中国浙江。”

潘岩君是淘宝金华健身产业带的商家，也是健身器材领域的隐形冠军。产品能被奥运会开幕式采用，潘岩君认为，这意味着中国消费者驱动下的商家科技研发力被国际市场认可了。

爆火同款存在侵权风险

值得警惕的是，部分商家在搭车奥运热度的同时也面临侵权风险。

记者在电商平台上看到，不少商家打出了“奥运同款口罩”招牌，月销量少则几百，多则七八千。

在这些“奥运口罩”中，一些商家标榜“资质认证、绝非三无”等，却被正牌供应商“打脸”。近日，作为“奥运口罩”捐赠方的北京朋来制药在官方微博发布声明：“‘奥运口罩’仅捐赠给东京奥运会中国体育代表团使用，不在网络平台销售。”该企业建议，已购买假冒伪劣“奥运口罩”的消费者可向相关部门举报。

记者咨询知识产权专家后了解到，国旗、五环等不能随便在商品设计中使用，也无法申请外观设计专利。这类随意使用非授权标识的侵权行为一旦被查，可能面临高额罚款。据《北京日报》

坚守品质 匠心传承 ——漯河朱凤扒鸡小记



朱凤扒鸡店。

■文/图 本报记者 陶小敏
在漯河，说起哪里的扒鸡好吃，不少吃货首先想到的就是朱凤扒鸡。朱凤扒鸡作为我市名吃，历经三代传承，早已成为不

少市民熟悉的记忆和难忘的味道。近日，记者走进朱凤扒鸡店，感受老店魅力，了解品牌创始人朱凤的创业故事。

朱凤今年66岁，是朱凤扒

鸡的品牌创始人。事实上，朱凤扒鸡的做法，一开始是父亲教给她的。朱凤的老家在驻马店市上蔡县西洪乡，父亲做了16年扒鸡，在当地很有名气。1986年，朱凤来到漯河，在如今的黄河广场附近租下两间门面房，开始卖扒鸡。2002年，她以自己的名字注册了“朱凤扒鸡”。

朱凤介绍，她家的扒鸡在继承扒鸡和土煮鸡的传统工艺基础上，选料考究，经过二十道工序精制而成，口味和技术历经几十年的创新和改进，具有形美色鲜、熟烂透骨的特点。

朱凤扒鸡入口，给人带来鲜香美味的同时，还有浓郁的中药香。朱凤介绍，这是因为扒鸡在制作时加入了30余种中药材，也是朱凤扒鸡的一个特色。扒鸡要好吃，老汤、大料和火候各个环节都很关键。为此，朱凤坚持选用散养柴鸡并自己处理，以保

证食材的新鲜。“我坚持的是品质。”朱凤认为，随着时间流逝，只有高品质的东西才能真正传承下去，所以她始终将品质放在第一位。

王振伟是朱凤的小儿子，出生于1982年的他目前在店里帮母亲打理生意。母亲的手艺他早已学会，并成为朱凤扒鸡下一代传承人。作为一名“80后”，王振伟始终在思考如何让朱凤扒鸡在新时代焕发生机。除了面向新老顾客零售，他还通过社区团购不断扩大消费群体，让越来越多的市民爱上朱凤扒鸡。最多的时候，仅团购一天就可卖出1000多



真诚待人 贴心服务 ——访河南好事婚姻介绍有限公司创始人董宏伟



河南好事第一届公益相亲会现场。

图片由受访者提供

■本报记者 于文博
实习生 邵佳蓓
“河南好事有两个含义，一是希望有情人终成眷属；二是希望通过我们的努力，能帮助更多人。”河南好事婚姻介绍有限公司创始人董宏伟告诉记者。

河南好事致力于为单身男女搭建相亲交友的平台，成立了河南好事公益相亲交友微信群，邀请公益红娘帮助单身男女找到另一半。目前，在微信群内，有近200名单身男女。他们可以聊天、交友。微信群内有公益红

娘，可以帮助进群的单身男女进行双向选择。互有好感的单身男女在线上交流后，如有进一步发展的打算，可以在公益红娘的牵线下在线下见面，河南好事会为他们提供见面场所。“考虑到安全问题和花费问题，我们会免费提供场所，为他们的约会解除后顾之忧。”董宏伟说。

每个月，河南好事都会举办线下主题见面会，邀请微信群里的单身男女参加。大家在一起玩游戏、学烹饪，以便增进感情。“每一个环节，我们的公益红娘都会全程参与，进行一对一服务。如果男女嘉宾牵手成功，我们还会为他们送上两张电影票。”董宏伟说。

通过河南好事搭建的平台，一些单身男女找到了自己的归宿。邢女士就是其中一位。邢女士告诉记者，她通过这个平台与丈夫相识。在公益红娘的牵线搭桥下，两人相处愉快，互生好感，感情越来越深，最后步入婚姻的殿堂。“感谢河南好事，活动

办得特别好。”“能感受到你们的用心，希望你们越办越好。”“希望通过平台，大家都能找到另一半。”……在河南好事公益相亲交友微信群里，记者看到许多这样的留言。对此，董宏伟表示，举办活动需要花费很多心思，每次看到这样的留言，他就觉得自己的努力得到了认可，心里很高兴，充满了成就感。

据了解，通过河南好事平台进行相亲交友的单身男女，除了参加线下主题见面会需要交9.9元的报名费用，其他环节全部免费。“这些报名费，我们会全部用于慈善事业。”董宏伟说，每个月，他们都会举办公益活动，帮助真正需要帮助的人。上个月，他们到市社会福利院慰问，为那里的孩子们送去了牛奶、面包、西瓜等。“这个月，如果条件允许，我们打算为西城区部分环卫工人、安保人员送去遮阳篷、毛巾、雨伞、水杯、口罩等物品。”



帮助真正需要帮助的人。上个月，他们到市社会福利院慰问，为那里的孩子们送去了牛奶、面包、西瓜等。“这个月，如果条件允许，我们打算为西城区部分环卫工人、安保人员送去遮阳篷、毛巾、雨伞、水杯、口罩等物品。”

“我们公司的LOGO远看是一对比翼鸟，近看是三颗心。我们希望用爱心和热情，为更多人带去温暖，让更多的单身男女找到理想的归宿。”董宏伟说，“我们会尽力让河南好事变得越来越好。同时，也希望热心公益、富有爱心的社会人士加入公益红娘的行列。”

河南省诗词大赛漯河赛区加试赛 8月10日举行

■本报记者 王培
近日，2021年河南省诗词大赛各地赛区陆续开赛。目前，各地线上初赛结束，8月10日将举行加试赛。

2021年河南省诗词大赛漯河赛区选拔赛暨漯河市第三届诗词大赛启动以来，吸引我市1.2万人报名。大赛采取线上线下相结合的方式，分为报名、初赛、复赛、决赛4个环节。7月31日，漯河赛区线上初赛举行。

截至7月31日中午12

点，2021年河南省诗词大赛各地初赛结束。据统计，全省各地共30余万人参加了线上初赛。初赛期间，因网络和信息不畅通，造成部分选手未能成功参赛。为此，大赛组委会决定专门为这部分选手举办一场加试赛。

加试赛具体时间为8月10日14:00至24:00。参赛注意事项请各位选手及时关注“河南诗词大赛”“漯河诗词大赛”等公众号发布的信息。

爱读书的孩子 有奖

■本报记者 张玲玲
实习生 柏柯羽

7月30日早上，在2021年河南省诗词大赛漯河赛区选拔赛漓江春天小区公益诵读点，数十名孩子手捧书本，在诵读老师张勇霞的带领下，认真诵读古诗。朗读声在小区里久久回荡。

这样的场景，自7月9日起，每天早上6点40分至7点20分都会准时出现在漓江春天小区。“我们以读唐诗为主，每天早上先复习前一天所学内容，再诵读两首新的古诗。”张勇霞说，她是河南省实验学校漯河小学英语老师。每天晚上，她都要提前备课，弄准古诗里每个字的发音，了解诗人生平及诗词创作背景，以便第二天给孩子们讲解。

提及领读的初衷，张勇霞

说：“我儿子从两岁多开始读书，现在上幼儿园中班，已经认识不少字，能够独立阅读。我想让更多的孩子爱上阅读。”

眼看着公益晨读接近尾声，为了表扬坚持晨读孩子们，鼓励孩子们坚持阅读，张勇霞评出了“晨读之星”和“早起之星”。小区物业专门为孩子们购买了奖状和笔记本、笔等奖品。

当天的晨读结束后，张勇霞为孩子们颁发了奖状和奖品。孩子们个个开心不已。“太好了，没想到来这里跟小伙伴一起学习知识，还有奖品拿。”参加晨读的赵毅轩高兴地说。

公益晨读也得到了家长的一致肯定。“每天晨读除了帮孩子克服睡懒觉的毛病，还增强了孩子的自信心。”家长范爱霞说。

如何选择装修公司

■本报记者 杨旭

房屋的装修是一件麻烦事儿。在装修之前，我们首先要选择一家比较好的装修公司。那么，如何选择装修公司？日前，记者采访了漯河浩天装饰工程有限公司负责人张兵。

“业内有种说法，交付系统是装修企业的生命线。抛开设计等前期因素，能不能按期、按标准、按效果图把房子交付给业主，是一家装修公司能否做大做强”张兵说。

要了解一家装修公司的交付系统，首先要揭开它的神秘面纱。市场上的装修公司大体可以分为三类：第一类与客户签订合同后直接转包给项目团队，实质上只负责营销；第二类提供建材和装修标准，将具体工作转包给施工团队；第三类有自己的团队，可实现施工过程像流水线一样标准化管

理，且自己还是建材代理商，可用更少的预算保证真材实料。只有第三类装修公司才能保证稳定的交付系统，达到客户普遍满意的效果。“所以说，一家店面看上去高大上的装修公司，也可能只负责营销，不一定具备完善的交付系统。”张兵说。

既然无法从店面规模判断，消费者该怎样了解一家公司的交付系统呢？张兵道破了其中的玄机：一看管理系统，二看供货系统。签订合同前，消费者可要求到施工现场了解各工种运作方式，看工人们是否接受统一管理，是否接受公司和客户的考评，是否长期在公司取得稳定薪酬。还要看公司是否代理有建材品牌。只有代理商直接从厂家拿货，代价才能做到更低，品质更有保障。



跟风买家电不可取

最近一段时间，不少颜值高又时髦的家电成为消费热门。不过，不少消费者发现，追时髦买回来的家电实用性不足，有些还存在价格虚高、质量欠佳的问题。

张女士前段时间在电商平台花了近6000元买到一款颇为时髦的全能厨师机。张女士说，按照商家的介绍，这台机器同时具备了和面机、打蛋器、面条机、榨汁机等近十种厨房家电的功能，而且产品颜值高、款式新，设计也很时尚。使用时张女士才发现，商家宣传的很多功能都需要额外的配件才能实现，而且机器的

各个部件每次用完清洗起来都很麻烦，耗时又耗力。因此，使用了几次之后，这台“时髦电器”就成了张女士橱柜里的摆设。

此外还有消费者反映，现在一些短视频平台、社交软件上看似比较火的潮流小家电，有的并非来自正规厂商，很可能是山寨产品。业内人士表示，购买家电产品一定要选择正规渠道，否则不仅售后难以保障，产品的安全性方面还可能存在隐患。消费者应避免盲目跟风，不管家电产品是贵还是便宜，要考虑是否适合实际需求。

据《今晚报》

珠宝赏析专栏（漯河老庙银楼特约推出）

七夕节，遇见最好的你

有人说，钻石是女人可以采摘的星星。拥有钻石，就拥有了世间最大的幸福。

钻石为爱而生，每一颗钻石，都曾在炽热岩浆中燃烧永恒之火，再经过亿万年的磨砺

和洗练，才化作点点光芒，闪烁在颈项、指尖，成为女人魅力永恒的点缀。

每个女人心中都有一个钻石梦。钻石迷人的光泽，时刻撩动着女人的心。钻石饰品可以让佩戴者散发出自信又迷人的光彩。

“舞动的心”钻石吊坠，

典雅的弧形设计，衬托出女性柔美的气质。看似简单的设计，其实都源自设计师别出心裁的构思。精选优质钻石，镶嵌双层车花片，让钻石看起来更加闪耀。

让钻石的夺目光辉，见证你每一刻动人心魄的美。

小朱

