

低温和道路结冰双重黄色预警下奔跑的快递小哥 忙起来一身汗 风一吹全冻透

12月20日上午10点30分，-8℃的济南，快递小哥于海涛骑着电动三轮快速行驶到顺丰速运济南文西业务部。停下车，跳下车，冲进屋里，嘴里说着“来晚了”。这是他当天第二次取件了，早上7点取的快递件才刚刚送完。



奔跑中的快递小哥。

文/片 记者 李培乐

为省时间 不乘电梯跑楼梯

在顺丰速运文西业务部，虽然在屋里，但装卸工们都戴着帽子，穿得鼓鼓囊囊。不时有人站起来跺跺脚，对着手哈着热气，“这个天冷得有点邪乎。”20日，济南发布了低温黄色预警和道路结冰黄色预警，当天济南最低气温-21℃，白天最高温度-8℃。由于大厅敞着门，屋里虽有暖气，但是并不暖和，记者穿着羽绒服还是感到了刺骨的寒风。

等装卸人员将所有的笼车推到屋里，分拣完毕，电动三轮依次排开，小哥们各自取走自己的快件，嘴边呼着热气，一溜烟儿离开了服务点。

31岁的于海涛来自黑龙江，这一趟他回来得有些晚了，看到自己的件后抱起来一大摞就装着装货，业务部的负责人刘锋也赶紧帮忙。“回来晚了，我这边需要快点。”于海涛一边说着，一边装货，几乎没有时间抬头。听说记者要跟车采访，他急忙停下已经启动的车，“得快点，我这边有点忙。”

坐上有点拥挤的快递车，车辆随即发动，沿着东舍坊街，一路上坡。20日的天气确实冷，尽管扣上了羽绒服的帽子，记者坐在四处透气的电动车上，耳朵一会就冻得生疼。于海涛说，他是东北人，“虽然是东北人，但也怕冷呀！今天确实冷！”

一路上，于海涛不时看看手

机，偶尔也接听电话，还要联系送快递，“我们送货的时候，必须要联系到收件人”。到了第一个院子，车停下的瞬间，他迅速下车，拿起快件就往楼内跑。“你的快递到了！”收件人回复在家，记者跟着他一口气冲上四楼，没有任何的耽误和缓冲，交接完毕立马噔噔下楼。等下了楼，记者已经有些喘，身上也开始出汗，手机还没有揣进兜里，电动三轮已经调头来到身边。第二件快递，正好这家有电梯，“不坐电梯了，二楼，等电梯到，我就下来了。”

两个快递下来，于海涛说自己后背已经出汗了，“其实最怕这样，天气冷，路上一冻后背冰凉，我们就是这样一会会被风冻透，一会会被汗浸透”。

忙和累是常态 客户满意才是准则

出了这个院子，电动车七拐八拐，几分钟的时间来到另一个小区。就这一路，于海涛继续在奔跑，身上再次冻透。

这时候，问题来了。一位市民购买的三文鱼等产品，因为不允许放快递柜，所以于海涛和收件人进行了几次确认，最终收件人要求放在门口。“我们也很为难，我们不能决定放哪里，一旦出问题，就不好说了，所以我们要提醒清楚，让客户自己决定。”

在银座佳怡酒店，本来是两件快递，可是有一个收件人电话打不通，“不能等，去下一家送吧”。于是，电动车来到一处日间照料中心，刚想上楼，电话打来

了。“刚才没有听到电话，给我送过来吧，我急着用。”对方的语气很急促，于海涛明白收件人肯定希望马上就送到，但是他已经离开了，“不好意思，需要稍微等一会，等送完这边的马上给您送过去。”几经沟通，对方同意，于海涛嘱咐一定要保持电话畅通。于是，送完手中的一单，快递车重新回到酒店。记者跟着进了酒店，顿时感觉一股暖意，这才才感觉露在手套外边的指头已经有点冻僵，而于海涛似乎已经感受不到寒冷。

整个送货的过程中，于海涛几乎都是跑着的。不过，当天还不是最忙的时候，于海涛说他最多一天送了200多个件，收了五六十个件，那就得早出晚归，尽量把工作时间延长。整个送货过程中，记者也陪着一起经历一会冻透，一会出汗的反复“磨炼”，对此于海涛说，“习惯了就好了。”全程中，于海涛几乎一直在通话，或者联系收件人，或者准备收件。

上周五，雪后不好走，但是小哥们基本都准时到服务点，“稍微晚点的7:10也就到了，大家是风雨无阻，有时越是天气不好件越多。”刘锋说，现在每个快递员每天的件在八九十件，高峰期在“双11”、中秋和过年期间，“过年的高峰期又快来了。虽然天寒地冻，但让客户满意是我们不变的准则。”

“送快递虽然忙，虽然累，但是我觉着很充实，我的服务能让大家满意就好，我别无所求，理解就好。”在送完件返回的路上，于海涛说得很真诚。

随着各大雪场陆续开板，冰雪运动持续升温，滑雪装备的销售额也乘着“冰雪经济”的东风突飞猛进。近日，齐鲁晚报·齐鲁壹点记者走访多家线下雪具店了解到，“滑雪鞋、滑雪板、固定器”成为今冬滑雪装备畅销三件套，营业额比去年同期增长两三成，迎来“滑雪+”产品销售旺季。

见习记者 管悦

进店人数增多 营业额上涨两三成

每年12月到次年1月是滑雪的高峰期，也是滑雪装备的销售旺季。12月21日上午，王大鹏刚刚送走前来购买雪具的顾客，又忙着给下一位顾客根据他的习惯安装滑雪板，他在济南市历下区经营一家雪具店。

“今年销售热潮从10月份就开始了，一直到12月份，迎来了销售巅峰，比往年情况要好很多，营业额上涨两三成。”聊到冰雪运动热潮对滑雪装备销量的带动，从业十余年的他感受颇深，以前滑雪属于小众运动项目，冬奥会后加入这项“冬季限定运动”的人越来越多，来店选购的顾客也逐渐增多，尤其今年更为明显。

在另一家雪具店，今冬的营业额也如同搭上了“火箭”，“上个雪季，店里的营业额接近100万元。照目前的销售趋势来看，这个雪季预计能实现新突破。”店内营业员对今年的销售业绩充满信心。

虽然是工作日的晚上，迪卡依山东旗舰店的滑雪装备售卖区依然人头攒动。“今年初学滑雪的人多了，来购买和体验滑雪装备的人也多了起来，线上线下销售额都有所增加。”迪卡依工作人员介绍，滑雪板和滑雪鞋比较畅销，有些滑雪鞋热门款式出现了断码情况。

滑雪上瘾 买装备更上瘾

“从头到脚每个部位都烧

钱，有些‘装备党’一年光雪板就要买四五块，从双板到单板，技术在进阶，装备也得跟着更新，我每年都得花个一两万元吧。”在济南市高新区的一家雪具店，滑雪爱好者陈先生正在挑选新的雪镜，已经滑雪三年的他感慨道，买雪具已经变成了每年的固定投资，比滑雪更上瘾的是买滑雪装备。从10月份开始，他就在为今年滑雪季做准备了，预订适合自己的配件。

在抖音电商11月大促活动中，平台上滑雪装备的销量同比增长近9倍，滑雪护具、滑雪板、滑雪镜等类目热销。天猫“双11”期间，滑雪品类同比增长近100%，多个滑雪品牌不到半小时销量就超去年全天。

“滑雪+”市场 迎来强劲复苏

电商平台“什么值得买”发布的《2023雪季开板消费趋势》数据显示，11月1日-20日期间，站内“滑雪”关键词商品成交总额同比增长23.22%，用户讨论热度同比增长19.65%，滑雪夹克、滑雪裤、滑雪镜、滑雪鞋等必备装备成为大热卖，成交总额分别实现58.07%、37.64%、21.58%、67.84%的增长，进一步证实了“滑雪热”的持续升温。

据“什么值得买”商业运营中心负责人张宇昂分析，历经两年沉淀，中国滑雪市场已形成一批较为忠诚的消费客群，新玩家入局速度放缓，但老玩家已逐步进入进阶期，对装备要求较高。作为后冬奥时代的第一个完整雪季，国内滑雪市场在2023-2024雪季有望迎来强劲复苏，已成为行业共识。

济南有店铺一个雪季营业额破百万元

滑雪运动火热，装备也卖爆了

冬日滑雪安全先行

应急公开课

主办单位：山东省应急管理厅

冬日的雪场，是释放热情、挑战自我的乐园。滑雪，让我们在寒冷中感受激情，同时也能锻炼身体。但记住，滑雪也是一项有风险的运动，在享受冰雪乐趣的同时，安全永远是第一位的。

1.初到雪场时应先了解滑雪场的大概情况，例如雪道的高度、坡度、长度及周边情况，选择适合自己的滑道。

2.不要做危险和妨碍他人滑行的动作。口袋和腰间不要放置指甲剪、小刀等尖锐物品和易

碎玻璃瓶等，以防摔倒扎伤。

3.穿着衣物既要保暖，又要利索。这样便于活动，有条件的可戴上护膝、护腕，起到一定的保护作用，气候特别冷时，要戴手套和耳罩。

4.初练滑雪应注意循序渐进，量力而行。建议请滑雪教练进行初级技术指导，您可以从教练那里系统地学习基本的滑雪技术，然后才能上不同程度的滑雪道去体验真正的滑雪给您带来的全新感受。

5.滑雪不怕摔，而怕撞。所以要注意保持和别人之间的距离，以及注意保持好速度。

(来源：中国应急信息网)

沂蒙山红茶

沂蒙雪尖 地道北京
口感甜润 馥郁持久

60g

¥19.9
原价¥158

qilu
齐鲁农超

