

喂宠、美甲、做饭……诸事皆可上门办

“上门经济” 成年轻人掘金新赛道

长沙晚报2月27日讯(全媒体记者 陈星源)计划出门远行,家中“毛孩子”无人照料;临时想做美甲,又嫌去店里太麻烦;突然馋上大餐,无奈自己厨艺欠佳……生活里,你是否也有这样困扰的时刻?如今在长沙,一群“斜杠”青年为这些难题找到了巧妙解法——提供上门服务。

随着都市生活节奏加快,各式各样“点对点”的上门服务如雨后天春笋般涌现,“上门经济”正成为不少年轻人的“掘金”新赛道。突破线下门店的限制,这种新业态能够提供哪些便利?它的发展前景又如何?连日来,记者采访了多位有关消费者和从业者,探寻“上门经济”风生水起的奥秘。

喂宠喂出获得感,“宠托师”节假日忙不停

“以前出去旅游,把猫咪独自留家里,心里总是七上八下的。”长沙市民曾小姐是一名爱宠人士,她表示,为了解决出门时猫咪没人带的问题,曾经一度伤透脑筋,“找朋友帮忙上门喂过几次,但不好意思麻烦朋友,后来干脆去哪都带着它。”

曾小姐的烦恼,养宠一族想必深有体会。记者了解到,近年来“宠托师”职业的兴起,让这一问题迎刃而解。

进门前戴上一次性口罩、鞋套,并用酒精进行手部消毒;进门后观察猫咪的精神状态,清洁宠物食盆,

添加猫粮和饮用水;在猫咪“大快朵颐”时,把宠物状态及时分享给客户;同步铲屎、添砂、清洁周边卫生……这是长沙90后小甜身为“宠托师”的工作日常。这一职业顾名思义,就是在主人不方便的时候,上门提供宠物喂养等服务,为家里的“毛孩子”请一位专业又有耐心的“托管”。

小甜告诉记者,自己有8年的养猫经验,出于对宠物的热爱选择成为“宠托师”,“我觉得跟小猫接触是一件非常治愈的事情,在上门喂养的过程中也得到了很多客户的肯定,让我很有获得感。”

兼职美甲赚零花,凭借手艺当大厨

除了上门喂养宠物,记者在网络上搜索发现,美甲、美容、做饭等领域也十分热门,成为年轻人的赚钱好法子。

“这么便宜诚信的大学生美甲,还不快冲!”就读于长沙某大学的小琪就在社交平台上打出广告,做起宿舍美甲的生意。

“同校区可以免费上门,美甲期间还可以提供平板看剧、陪聊等服务,掉钻、掉甲片都可以补!”小琪表示,相比市场上的美甲店,她的优势在于价格便宜,“最基础

的简单款式只要40元,双人同行或者发朋友圈还能够享受九折优惠。”同时,她承诺绝无任何隐形消费。靠着良好的口碑,小琪的上门美甲业务越来越红火,为自己赚到了不少零花钱。

95后的长沙小伙李轩是个美食爱好者,出于对烹饪的热爱转型当了“大厨”。每逢假期,他都在长沙街头奔波,为假期和朋友聚会的年轻人做上一顿美味又特别的家宴。

“我超爱湘菜,也很擅长做。以

除了带来“情绪价值”,这份工作的收入也比较可观。“这份兼职时间相对灵活,能根据订单量自由安排,一般节假日订单会多一些。”小甜介绍,“宠托师”工作有淡旺季之分,遇上春节这类订单“爆棚”的假期,月入过万不是难事,平常每月也能有千元以上收入。

记者了解到,如今长沙出现了不少专注上门喂养服务的工作室,小甜所在的“ta喵”便是其中之一。在该工作室的小程序上,上门喂养一次的总费用为50元,客户还能选购上门洗护等增值服务,通过小程序即可直接预约。

前朋友来家里聚餐,饭菜都被抢光了,他们打趣让我开湘菜馆,就琢磨着做个兼职。”李轩告诉记者,他的第一单是朋友介绍的,由于在朋友圈口碑越来越好,就逐渐发展成了副业。目前他的收费标准是80元一小时,会提前和“单主”沟通菜单、了解忌口,做完饭还会打扫厨房。

在李轩看来,上门做饭在长沙年轻人中的接受度很高。现在他每月能接10单以上,客户主要是工作忙、注重健康又不想吃外卖的年轻人,甚至有人想和他签包月服务。



“ta喵”平台“宠托师”开展上门服务。受访者供图

行业发展前景广阔,期待加强安全保障

据艾瑞咨询数据,中国家庭服务领域的市场规模预计到2025年将增加到2.12万亿元。据统计,近年来我国上门服务相关企业发展迅速,上门服务相关企业领域多元,涵盖外卖、家政、洗衣、美甲、按摩、美发美容、汽车后市场、维修、生鲜、杂货等。

谈到行业发展前景,不少从业者信心十足。“现在养宠物的人越来越多,大家都挺忙碌的,而且独居的人也多,老是麻烦朋友不好意思,找陌生人又不放心,我们这样实名认证的宠托平台肯定是比较好的选择。”小甜表示,现在这一蓝海领域有着越来越多的机构入局,她也打算坚持做下去。

不过,随着上门经济的逐步发展,一些“成长的烦恼”也开始显现,其中安全问题最为突出。“我觉得上门喂养不太安全,让一个陌生人进家里总是不放心。”市民小吴表达了自己的担忧。此外,

服务质量良莠不齐、售后难以保障等问题也不容忽视。上门做饭也是一样,市民李女士一直想享受一些社交媒体上“58元三菜一汤上门做饭”的服务,但是又担心上门做饭的陌生人的健康问题,也不好意思开口问她(她)看体检证明,她一直在天鹅到家平台上订140多元一次的上门做饭套餐,因为平台上的做饭钟点工都有体检证明。

知名战略定位专家、福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪指出,“上门经济”未来的发展方向可能包括更多元化的服务领域、更智能化的服务方式以及更严格的监管和规范。“从业者、行业和政府相关部门需要共同努力,制定相应规范以保护消费者权益。”



C919起落架本土化制造迈出关键一步 长沙企业完成活塞杆首件交付

长沙晚报2月27日讯(全媒体记者 周斌 通讯员 刘志光)26日,国产大飞机C919主起落架生产线打通活塞杆首件交付仪式在长沙举行,标志着中航飞机起落架有限责任公司(以下简称“起落架公司”)在C919飞机起落架本土化制造方面迈出了关键一步。

飞机起落架系统与机体、发动机、航电系统同为现代飞机四大主要系统,大约占飞机总重量的3.5%~5.0%,占飞机结构重量的15%~20%,是飞机最重要的承力装置之一,也是飞机起降过程中影响飞机安全的最重要装置,其可靠性和对材料的要求都非常高。起落架系统性能优劣,直接关系飞机的安全性和先进性。

近年来,起落架公司团队奋力攻坚,在多项重点、难点工艺上实现了突破,如期完成了C919主起落架活塞杆涉及35项工艺批复,完成了C919主起落架活塞杆生产线打通及首件交付,为后续批生产任务奠定了

坚实的基础。

“C919主起落架活塞杆实现首件交付,标志着起落架公司在C919飞机起落架本土化制造方面迈出了关键一步。围绕后续大批量交付需求,公司将持续提升批生产质量稳定性和一致性,推进C919批生产产能建设,推动国产大飞机迈向新阶段。”起落架公司相关负责人表示。

据了解,起落架公司是中国航空工业唯一的起落架专业化研制生产企业,国家高新技术企业,具有50余年丰富的飞机起落架研制生产经验,主要从事系列飞机起落架和航空液压附件的研发制造、国外航空起落架零部件转包生产、飞机起落架维修等业务。本部位于长沙,设有1个工程技术研究中心、长沙、汉中2个精益制造中心等。先后承担了C919、AG600、MA700、ARJ21等国内众多型号的飞机起落架研制生产任务,拥有国内一流的起落架与液压产品生产制造及超高强度材料起落架加工技术。

长沙智能装备制造企业与“矿业”巨头联手 解锁矿业智能化“新姿势”



创远高新研发的掏槽掘进钻车。长沙晚报通讯员 朱莉 供图

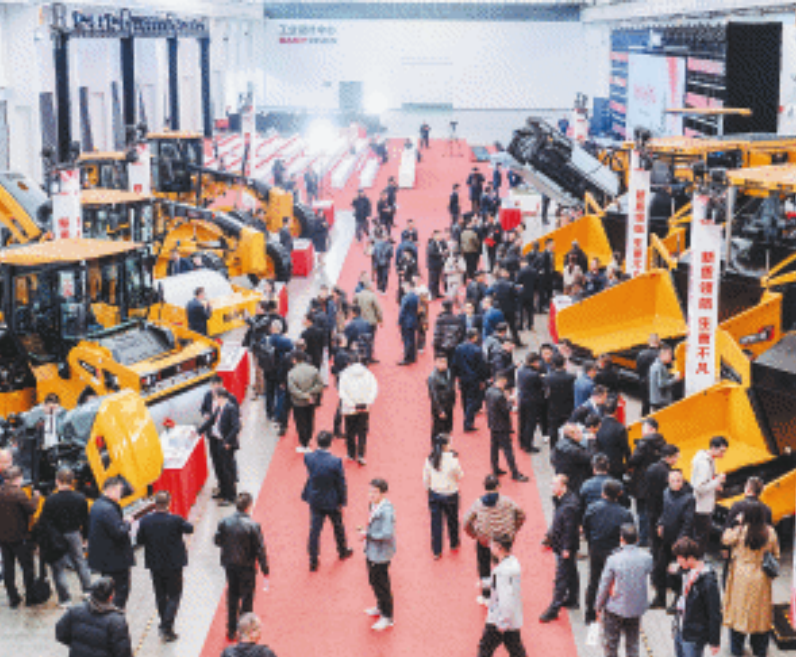
长沙晚报2月27日讯(全媒体记者 匡小娟 通讯员 朱莉)27日下午,长沙企业湖南创远高新机械有限责任公司(以下简称“创远高新”)与世界500强紫金矿业集团股份有限公司(以下简称“紫金矿业”)在湖南湘江新区正式签署战略合作协议,双方将在智能矿山领域展开深度合作,共同推动矿业安全、高效、智能化发展。

根据协议,双方将围绕智能矿山装备研发、天井施工工法、智能矿山系统解决方案等领域展开深度合作。创远高新将为紫金矿业提供覆盖露天及地下采矿的全套智能装备,包括天井钻机、掘进台车、采矿台车等,助力紫金矿业实现中小型矿山机械化、大型矿山智能化的目标。同时,双方还将在技术研发、装备升级、工艺优化等方面展开前瞻性研究,共同推

动矿业向更高效、更安全、更智能的方向发展。

据悉,近年来,紫金矿业的全资子公司或控股子公司,已累计采购创远高新的装备超过2亿元,为双方的进一步合作奠定了基础。此次与创远高新的合作,正是紫金矿业在矿山智能化发展上的又一重要布局。

“依托创远高新成熟的科研平台、技术体系、人才队伍和紫金矿业广泛的矿山应用场景,希望能继续推动非爆破机械化连续开采装备、大直径竖井盲掘装备、复杂矿体机械化开采设备等研发和应用,最终实现矿山全流程安全高效作业和无人化开采。”紫金矿业集团总裁邹来昌说,期待通过这次合作,为矿山的智能化发展注入强大动力,引领矿业采矿装备发展。



发布会现场,多款C10+产品亮相。长沙晚报全媒体记者 匡小娟 摄

三一路机C10+系列新品在长亮相 13款新品引领道路施工智能化升级

长沙晚报2月27日讯(全媒体记者 匡小娟)2月27日,三一路机2025款C10+产品发布会在三一重工产业园举行,活动通过“主会场+16地分会场”的云端联动模式,现场发布沥青站、摊铺机、压路机、铣刨机、平地机等13款产品,行业权威专家、客户企业等参与并见证。

在三一重工产业园5号厂房新品展示区,全新C10+系列产品矩阵首次揭开面纱。据悉,C10+系列包含摊铺机、压路机、铣刨机、平地机等13款产品,在满足“国四”标准基础上对原有产品进行全新升级,实现了管线精细化、

防锈、油漆、耐磨性能等方面的提升,旨在为用户带来“更可靠、更舒适、更智能”的体验。三一路机相关负责人介绍,C10+系列产品能够满足各种复杂工况的施工需求,让道路施工更简单。

发布会现场,中国工程机械协会筑养路分会会长焦生杰从行业专业视角深入解读C10+的时代意义,他期待三一路机在未来能够继续引领行业发展,为道路建设事业作出更大贡献。

在智能化产品推介环节,相关负责人还推介了新一代智能化套件,包括摊铺辅助作业、智能压实、AI主动安全以及铣刨机智能作业

等。其中,SLZ4000Pro沥青站配置一键启停及智能排料功能,50次操作精简为一键控制,操作工作量减少52%。SAP90C-10A摊铺机实现自动贴边摊铺距离≤3cm,可减少1至2名辅工。

“近年来,三一路机在国内路面机械市场的占有率逐年攀升,已成为行业领军企业之一,并积极响应‘一带一路’倡议,销往海外136个国家。”三一集团董事长、三一重工总裁俞宏福表示,未来,三一路机将继续坚持创新驱动发展战略,不断推出更具竞争力的产品,为客户创造更大价值,引领行业高质量发展。

“讲文明 树新风”公益广告
—— 文明健康 有你有我 ——

一菜一筷 一汤一勺

健康 · 卫生 · 文明

