

爱喝的奶茶悄然涨价了 商家和顾客如何看待这事儿?

奶茶是年轻人喜爱的饮品之一,最近,有市民称长春一些奶茶店的奶茶价格不同程度地上涨,让爱好者直言有些“不快乐!”那么都有哪些奶茶上涨?达到多少钱一杯?目前市场情况如何?对于这些情况,城市晚报全媒体记者昨日对长春一些奶茶店进行踏查。

品牌奶茶店:

制作成本增长,价格随之上涨

昨日,在长春市朝阳区博才路附近一家“CoCo都可奶茶连锁店”,记者看到,店内的奶茶饮品种类众多,大多数价格为十五六元一杯,最便宜的椰果奶茶8元一杯,最贵的鲜苹果百香奶茶21元一杯,一杯大约有六七百毫升。记者了解到,奶茶价格不等的原因主要是里面的食材不同,一些水果等食材添加多的,价格自然要贵一些。

这家奶茶店的店员说,最近店内奶茶的确进行了一次价格调整,大多数的涨幅在1-2元左右,所有连锁门店价格调整都是由总部制定的,门店不会自行调整奶茶价格。关于奶茶涨价的原因,主要是奶茶的制作成本在不断地增长,很多鲜果都需要空运,要想保持不亏本,只能提高价格。

该店员还表示,由于担心一些顾客不接受奶茶价格提高,店家也推出了一些限时优惠活动,经过折扣后的奶茶价格,基本会和涨价前保持一致,这样可以让更多顾客更容易接受。

在一所高校附近的蜜雪冰城冰淇淋和奶茶店,记者看到该连锁店奶茶价格相对实惠些,平均一杯八九元,其



中价格最低的原味纯茶价格在4元到5元,一杯五六百毫升。奶茶店朱老板说,如今奶茶的制作成本越来越高是不争的事实,从原材料到运费的价格都在不断地增长,所以奶茶店不得已随之价格上涨。他们的店铺有自己的原材料生产基地,所以在控制成本方面相比于其他奶茶店有一些优势,所以只针对外卖部分有所涨价,店内购买仍保持原价。

自主经营奶茶店:

不敢涨价,担心失去竞争优势

除了知名品牌的连锁店,记者也踏查了市区内一些自主经营的奶茶店,发现整体价格均有所浮动。一家奶茶店的店员小张表示,由于自己家的奶茶店并非加盟店,所以奶茶价格的制定可以自行决定,虽然店内制作奶茶的成本也较以前有所提高,但目前店主还没有想涨价的意愿。其实对

于他们这种小店来说,是否涨价需要好好考虑,如果没有了低价优势,可能就更没有竞争优势了。

顾客声音: 涨价后减少了购买次数

对于一些奶茶价格上涨,顾客也有着自己的看法。市民王女士说,自己比较喜欢喝奶茶,最近发现自己喜欢喝的奶茶价格上涨了,虽然感觉调整后的价格还在接受范围之内,但购买的次数确实减少了。

在校大学生小杜是一位奶茶“狂热爱好者”,每次购买奶茶时都是会优先选择自己喜爱的口味和品牌,至于价格并不是太关心。“我很喜欢喝奶茶,所以目前一些奶茶价格小幅度地上涨,并不会影响我购买,当然我也不希望奶茶价格会继续上涨。”小杜说。

/城市晚报全媒体记者 吕闯 实习生 张铭轩 单欣 报道 摄

长春公交集团西昌公司G19车队 开展驾驶员安全行车检查 保障营运安全秩序

长春公交集团西昌公司G19路车队对车内监控进行了集中的检查,通过检查,所有监控设备均可正常工作。车队营运队长周迁表示,如今气温升高,人们穿的衣服也越来越简便起来,手机放在兜里,有时会裸露在外很大部分,这给不法分子可乘之机。“我们在检查中,发现所有监控均可正常运行,同时,我们还要

求所有驾驶员加强安全提醒,同时也对驾驶员日常是否有违规开车行为做相关检查,杜绝开车玩手机、接打电话等违规行为。”周迁说,车队对驾驶员统一进行各方面安全检查督导,保证营运秩序,杜绝一切有关危险驾驶行为。同时提醒乘客,夏季乘车时保护好随身物品,随身的背包上车后最好放在身前。

长春公交集团南通公司三车队13路 为乘客制作鲜花导图提供科普学习机会

为了让广大乘客在乘坐公交车过程中,欣赏到车窗外盛开的各种鲜花同时,了解到这些鲜花的名称等相关知识,长春公交集团南通公司三车队13路一些驾驶员通过书写和手绘的方式,制作了一些春季沿线开放的鲜花观赏导图。五星级驾驶员姜玲说,13路沿线穿过人民广场、新民广场、南湖

广场、人民大街、新民大街、延安大街等长春多个主要广场和街路,当下这个季节,正是这些广场和街路沿线各种鲜花盛开的时候,驾驶员利用业余时间制作了这些导图,可以说,在乘客乘坐公交车过程中,可以更好地了解长春这座美丽的城市,同时也可以进行一次生动的科普学习。

唐小东:重安全“走心好学”的公交好司机

发车早准备,隐患早排除。长春公交集团南通公司高新1号线四星级驾驶员唐小东在公交一线多年如一日,严格落实日常门检制度,发车前认真检查车辆技术情况,发现异常及时排除或报修,保持车辆技术状况良好、车容整洁。在多年工作中,唐小东在营运过程中始终坚持

车辆进站前及时控制车速,密切注意站台周边交通情况,确认安全后平稳进站。严格在规定站点内停靠,不在站点外的路段。关于行车中的安全,唐小东从点滴细节做起,在工作中善于积累总结,及时优化调整工作方法,逐步养成良好的安全驾驶习惯,被同行称为重安全“走心好学”好司机。

中国平安 PING AN

金融·科技

专业 让生活更简单

平安5!8

全场保险5折起

(不包含车险)

活动时间:5月11日~5月21日

扫码参与活动

5折买保险

5月18日

全场保险5折起

多款产品赠送

健康大礼包

入手保障好时机!

赢千元礼包

活动期间

邀请好友助力

即有机会获得

千元健康礼包

及车服务卡券

疫苗险免费领

活动期间

一键分享即可

免费领取

平安新冠疫苗无忧险

数量有限,领完即止

拼团优惠购

活动期间

部分医疗险、防癌险

拼团购买更划算

2人95折

3人9折

“五心”车险更有温度

平安好车主

中国平安: 让金融有温度 让服务有宽度

随着愈来愈多金融企业开始思考如何在加强金融科技化的同时提供更有温度的服务,中国平安已在不断实践探索“有温度的金融”。“我们希望给客户带来最极致、最有温度的消费体验,让服务延伸出不一样的宽度。”中国平安财险吉林分公司相关负责人表示。

守护客户财产 帮家庭筑起“防火墙”

“多亏平安‘家财宝’,家里被淹,7天理赔6.7万,简直是我家的防火墙啊!”每当提到2020年6月家中惊险的暴雨倒灌,长春市民隋先生都不住夸赞中国平安。

随着生活条件的改善,房屋及其附属设备作为固定资产价值与日俱增,如遭受意外将会带来不小的经济损失。作为中国平安财险面向城镇居民家庭并以其资产及

责任为保险的一种产品,中国平安“家财宝”自上市以来便起到了帮助客户重建家园、为客户家庭财产“上把锁”的作用,但凡遇到爆炸、意外火灾、水暖管爆裂等意外事件导致的房屋财产损失,如今都可以通过平安“家财宝”来解决和赔偿,这对于希望通过保险来转移家庭财产风险的大众而言提供了一个令人满意的方案。

保障一家平安 让客户安心治疗

2020年,中国平安财险推出“E家平安百万医疗险”,涵盖个人版和家庭版两个版本,一般医疗300万,重疾保额300万,最高医疗保障可达600万。同时“E家平安百万医疗险”具有三大

优势,一是家庭版可以共享免赔额,大大提高了理赔的概率。二是保障充足,报销不限社保,最高可报销100%。三是包含重疾绿通、住院垫付和家庭医生等增值服务,进一步保障客户家庭、让客户安心治疗。

帮“铲屎官”减负 为宠物健康护航

近十年来,宠物市场规模持续增长,宠物经济蓬勃发展,与此同时,宠物也在逐渐被视为家庭成员。基于对宠物保障、宠物医疗等新需求的洞察,平安财险前瞻地布局国内宠物险行业,专为“养宠一族”推出三款宠物险,即针对宠物肥胖、肿瘤等常见问题,提供宠物重疾及医疗保障。其中,平安爱宠大病保作为宠物大病险,可实现爱宠全病种保障、大病治疗无忧,为年轻人减轻宠物医疗负担,尽情享受宠物生活。

据悉,这也是今年中国平安在“518青

年保险节”之际结合“有温度的金融”年度主题围绕年轻人关注的宠物、运动、独居和健康管理四大个性化生活场景和需求,专门为年轻人量身定制的一套“萌宠宅健”系列保险产品中的“萌”产品,让年轻人享受到平安更有温度、更贴心的服务。

打造有温度的金融一直都是中国平安所遵循的方向。未来中国平安还将把温度金融理念践行到服务的方方面面,让客户从消费中感受到慰藉和真诚,这将是中国平安不断努力的目标。

/城市晚报全媒体记者 宋佳静 报道