

走一线 改文风

“咔哒”一声，安心电来了

7月1日下午3时，内蒙古通辽市通辽经济技术开发区佳家花园夜市，摊主武随占一如既往地准时来到摊位。一抬头看见几位穿着工装的工作人员，立刻放下手中的活儿，跟他们打招呼：“又过来巡检啦。”

“这段时间用了共享电源觉得咋样？有没有啥意见建议？”电工杨涛一边查看电源状况一边做起了“问卷调查”。

扫码、充值，只听“咔哒”一声，充电箱门弹开……武随占熟练地为研磨芝麻酱的机器接上电，笑着回答：“出摊不用再带发电机了，我这不光省了不少事，成本也降了不少。”说话的工夫，他的摊位上飘出阵阵现磨芝麻酱的浓香，很快引来几位顾客。

他顺手算了一笔账：“我

用燃油发电，一小时得七到八块钱，出摊一次就要二三十块。这共享电源一度电才7毛多，出摊一次也就花5块钱，这用了快一个月了，我省下了600多块钱呢！”武随占脸上的笑意掩不住，又补充一句，“咱这也算是‘降本增效’了！”

听到武大哥这紧跟时代潮流的评价，周围的摊主都笑着附和起来——“确实好，随插随用，方便！”“不光方便，还安全！”

别看现在大伙儿用得顺手，就在一个月前，这里的用电还是另一番景象。夜市摊点多、用电零散，过去不少商户靠私拉乱接临时线路，或者像武大哥一样自备燃油发电机供电。线路杂乱老化、接线不规范、发电机违规使

用……这些乱象不仅影响经营环境，更藏着触电、火灾等安全隐患。

摊主的烦心事，就是政府的心头事。通辽经济技术开发区管委会将夜市用电安全纳入重点民生服务清单，针对“用电难、用电乱”的痛点，主动牵头协调相关单位引入“共享电源”解决方案。

6月1日，国网新城区供电公司电力作业人员走进佳家花园夜市，安装了7台新型“共享电源”设施，可同时满足14户商户用电。设施采用智能化扫码用电模式，手机一扫、充值即用，从源头杜绝私拉乱接，既消除了安全隐患，也降低了商户的经营成本。

“要是在全市的早市夜市

都安上共享电源，我这经营范围还能再扩大。”武随占一边忙活一边憧憬着更红火的未来。

“会的，这里是我们的一个试点，运行一段时间后，会在全市推广。”杨涛笑着回应。

夜幕降临，佳家花园夜市渐渐热闹起来。一盏盏明亮的灯火下，商户们安心经营，食客们大快朵颐。与以往不同，这里不再有杂乱的电线、轰鸣的燃油发电机，取而代之的是稳定可靠的共享电源——插头一插，电流稳稳送达；箱门一关，隐患悄然远离。这份安全、规范、不间断的电力保障，不仅点亮了摊位，也让城市夜经济的烟火气里多了一份实实在在的安全感。

【记者手记】

采访前，我在脑海里勾勒过夜市用电的画面，但亲眼见到那些私拉乱接的电线、听见燃油发电机的轰鸣时，才真正感受到杂乱与风险。武大哥掰着手指算账的一幕令我印象深刻：从二三十元到5元，省下的不仅是钱，更是一份经营下去的底气。

让我感触更深的是“共享电源”背后的治理逻辑。管委会主动牵头、供电公司迅速响应、7台设施1天落地——摊主的烦心事成了政府的心头事，这种“向前一步”的姿态，正是基层治理最需要的温度。这份稳稳的电流，点亮的不仅是摊位，更是城市夜经济的信心与烟火气。

（据《内蒙古日报》）

“线上买菜买水果”“看探店视频团购套餐”成为越来越多人的习惯 生活服务数字化催生新岗位 数字素养成入行标配

中午11时，准备和朋友聚餐的林先生打开手机，在社交平台翻看达人探店视频，比较套餐价格和用户评价后，下单了一份团购套餐；另一边，忙于工作的陈女士则通过超市线上平台购买水果、牛奶，不到半小时，商品便送到了办公室。

当“线上买菜买水果”和“看探店视频团购套餐”成为越来越多人的习惯，一批围绕本地生活服务的新岗位正在加速涌现。本地生活服务业催生了哪些新岗位？对从业者提出了哪些新要求？

有人帮商家打理线上生意

曝光量、点击率、核销率、用户评价……福州一家本地生活代运营公司的负责人陈鹏浏览完后台数据后，又打开抖音、小红书、大众点评，查看同商圈门店的运营动态。

“5年前，我在做团购销售的时候，每天的工作就是跑门店，劝老板上线团购套餐。”陈鹏回忆，当时不少餐饮老板觉得“酒香不怕巷子深”，只要把菜做好，自然会有顾客上门。

几年间，消费者的消费习惯悄然发生变化。“现在大家吃饭前，往往不是先走出门，而是先刷社媒、搜攻略，看别人推荐，再比价、下单团购。”陈

鹏告诉记者，这也让门店经营从线下延伸到了线上。

新的消费习惯，也催生了新的分工。过去，餐饮老板既管后厨，又负责门店经营；如今，越来越多商家开始把线上运营交给专业团队。

2025年，陈鹏成立本地生活代运营公司，专门帮助商家设计团购套餐、策划平台活动、对接达人探店、分析后台数据，让门店更容易被消费者“看见”。这类岗位逐渐从传统销售职能中剥离出来，向数据驱动型运营岗位转变。

岗位需求的增加，也反映在职业体系中。2024年，人力资源社会保障部将用户增长运营师列入拟新增职业；今年发布的《用户增长运营师国家职业标准（征求意见稿）》进一步提出，从业者需具备用户洞察、增长策略制定、数据分析等综合能力。从“市场自发生长”到“国家职业标准”跟进，本地生活服务不仅催生了新岗位，也对劳动者的专业能力提出了更高要求。

有人为消费者提供消费参考

本地生活服务向线上迁移，也让探店达人成为一个快速壮大的新群体。一组图文、一条视频，正在成为影响门店客流

的重要因素。

福州探店达人陈梓昕告诉记者，如今想靠探店赚钱，远不是“拍几张图、写几句话”那么简单。一道甜品往往要拍上十几张，封面图片会准备多个版本测试点击率，“有时候同一条视频，我会换不同的头图、标题分别试，看哪一种效果更好”。

陈梓昕向记者展示朋友圈里同行的动态——全职创作者之外，更多的是利用业余时间接单的年轻人、家庭主妇等。“每个月赚一两千元外快，补贴家用”。但随着入局者激增，竞争早已不是“会不会拍”的问题，而是“能不能持续产出有差异化的内容”。

“消费者越来越挑剔，他们希望看到真实、有用的信息，这也倒逼创作者持续提升内容质量。”陈梓昕说。

2024年7月，“生活服务体验员”被增设为新工种，其主要职责包括围绕餐饮、文旅、住宿等生活服务开展体验、评价和内容创作，为消费者提供消费参考。

“以前大家觉得这是兴趣，现在越来越像一份职业。”陈梓昕说，做探店达人需扎扎实实做好内容创作，通过展示产品的独特性和真实感受，把好的产品推荐给更多消费者，同时

帮助商家了解用户需求，改进产品与服务。

有人让商品“跑”得更快

如果说，代运营和达人解决的是“买什么”的问题，那么前置仓里的工作人员，则负责让商品尽快送到消费者手中。

走进永辉超市福州奥体中心广场店前置仓，不到800平方米的仓库里，一排排货架按照系统规划的储位整齐排列。随着订单不断弹出，分拣员林晓颖手持PDA（手持终端），一路小跑穿梭在货架之间。扫码、拣货、装袋，再钻进冷藏库取出生鲜……整个过程一气呵成。

这样的岗位，是即时零售发展的新产物。随着线上订单持续增长，越来越多门店开始建设独立前置仓，线上库存与线下门店分离，仓长、分拣员、商品管理员等岗位也逐渐稳定下来。

永辉超市福州奥体中心广场店前置仓仓长杨淞介绍，过去，门店理货员更多负责补货、整理货架；如今，前置仓分拣员不仅要熟练使用PDA完成订单拣选，还要根据消费者备注挑选商品，遇到缺货及时沟通，参与库存盘点，甚至协助处理售后问题。

“速度只是基础，更重要的

是责任心。”林晓颖说，像水果、生鲜这类商品，消费者在线下可以自己挑选，转向线上消费，就需要分拣员替顾客把关品质。

对仓长而言，工作同样不只是管理人员。“以前超市管理更多是管一个区域，现在前置仓管理则像管理一个小型超市。”杨淞说。

为了适应这种变化，前置仓越来越强调“通岗”能力——分拣员不仅要会拣货，也要掌握补货、上架、水产备餐等技能，仓长则需统筹现场、分析数据、处理客诉。从“货架管理”转向“订单驱动”，前置仓岗位正在向高频、标准化与多技能协同转变。

从前置仓的“通岗”能力，到代运营的数据分析，再到探店达人的内容创作——本地生活消费的每一个环节，都在要求从业者具备比以往更复合的技能。

中国社会科学院数量经济与技术经济研究所数字经济研究室主任蔡跃洲认为，随着即时零售模式持续渗透，即时需求正由实物商品向更多本地服务拓展，也将催生更多具有专业技能要求的新就业岗位。这些岗位不仅能够提供更多就业机会，更将引导劳动者学习和掌握专业技能，进一步提升就业质量。（据《工人日报》）