

今年本市清明服务接待日确定:3月21日至4月12日 共计23天 本周末将迎首个清明祭扫高峰

昨日,记者从市民政局召开的清明服务接待工作新闻发布会上获悉,今年清明服务接待日为3月21日至4月12日,共计23天;高峰日将出现在3月21日、22日、28日、29日,4月4日、5日、6日、11日、12日,共计9天。本着“伤心事暖心办,送亲人找民政”原则,今年清明期间将正式启动“五心”系列服务,包括“升级服务”更暖心、“绿色祭扫”更舒心、“公办品牌”更放心、“一站通办”更省心和“四项代办”更安心,各祭扫接待场所继续推出创新举措,满足群众多样化祭扫需求。

对外接待时间明确

据介绍,市属殡葬服务单位(市第一殡仪馆、市第二殡仪馆、市第三殡仪馆、天津寝园、天津憩园)清明接待时间:平峰日对外接待时间为7:30—16:00,高峰日对外接待时间为7:00—16:30。

集体共祭采用不抱骨灰盒、不烧纸,以灵位牌或遗像寄托哀思的简约祭扫方式。今年清明期间,市属殡仪馆计划在4月4日、5日、6日上午举办“清风行动——都市文明 集体共祭”活动,开设循环场次,免费提供共祭场地与场景布置,市民可随时前往参与。报名时间为3月21日至3月23日(9:00—16:00),报满为止。

报名方式为两种:一是关注微信公众号“天津殡仪服务”,在公众号内点击“在线预约—文明共祭”进行报名;二是拨打84890890(9:00—16:00)电话报名,咨询电话27214444(9:00—16:00)。

同时,今年清明期间,本市将于3月29日与北京市、河北省民政部门联合组织开展2026年京津冀骨灰撒海活动。天津憩园在4月2日,天津寝园在4月9日、10日,将先后举行“永生缘”节

地生态安葬活动。

多项便民服务升级

“清明期间,市属5家殡葬服务单位瞄准群众需求与期盼,全面升级‘软服务’:市属三家殡仪馆均免费向祭扫群众提供素雅菊、文明香,提供免费祭奠场所,设立文明祭奠区,为守灵群众提供餐饮服务。市第一殡仪馆增加公共休息区,开设网上续期服务窗口,设立续期自助打票机。市第二殡仪馆设立爱心驿站,开放公共休息厅。市第三殡仪馆设立接待咨询台、流动咨询人员,提供便民手推车,增开2辆免费接驳车。市殡仪墓地事务服务中心增设2部免费接驳车,实现地铁与园区无缝衔接。”市民政局相关负责人说。

对于年龄较大或者因故不能前往现场祭扫、办理相关业务的人群,市民政局将继续开展“代祭、代扫、代撒、代葬”4项代办服务,即市属殡仪馆承接家属委托进行祭奠服务、市属公墓承接家属委托进行扫墓服务、免费代撒骨灰服务、市属公墓承接免费代节地生态安葬服务。

绿色文明祭扫新风尚

今年本市在祭扫服务中首次推广使用水溶性环保纸。在集体共祭、社区共祭及节地生态安葬等活动中,市属殡葬服务单位将为市民提供这种特制环保纸,市民可书写思念后放入水中,纸张遇水可快速降解,绿色环保。此外,全市社区将持续开展“清风行动进社区”活动,通过设置文明祭扫背景墙、提供鲜花与祈福丝带等方式,营造清新、绿色、文明的社区祭奠氛围。

市民政局创建了免费网上祭扫平台,市民可登录天津市民政局官网、“天津殡仪服务”微信公众号或“津心办”(App、微信小程序)进行网上祭扫。

温馨提示

清明期间,特别是周末和清明节假期,各殡葬服务单位将迎来祭扫高峰,可能出现人流密集、车流量大、停车位紧张等情况,建议市民朋友尽量避开高峰时段出行祭扫,减少等候时间。群众祭扫如有疑问,可拨打24小时殡葬服务专线96456咨询相关信息。 记者 穆德旺

开通19条公交祭扫专线

从市公交集团获悉,在今年的清明祭扫期间,从3月23日到4月8日,市公交集团将开通19条通往永安公墓、东华林公墓等11处公墓和祭扫点的定制专线。在3月28日、29日,4月4日、5日、6日的祭扫高峰期,针对祭扫集中的第一殡仪馆、天津寝园、天福陵园等地点,将加大运力投入。此外,11处公墓和祭扫点中,9处有常规公交线路经过,共计有25条预备运力,根据客流需要预备运力将适时增加班次,采取区间发车等方式提高车辆周转效率。

19条扫墓定制公交线路,除永安、东华林的2条专线免费外,有7条线路可以通过“天津公交App”来订票。考虑到扫墓者中老年人较多,剩余10条扫墓定制公交均可现场购票乘车。 记者 徐燕

年销百吨,国货巧克力在拼多多弯道超车?

从滨海新区太平镇的家庭小作坊到覆盖全国、远销海外的巧克力领军品牌,本土企业天津黑金刚食品有限公司(以下简称黑金刚)用20年的时间完成了国货的逆袭。如今,依托拼多多等电商平台的数字化赋能,企业在云端的销售同样取得了不俗的成绩,电商渠道年销巧克力成品超200吨,其中拼多多渠道贡献近半数销量,多款单品长期稳居类目前三,成为国货借助电商平台实现高质量发展的典型样本。

产业积淀:从家庭作坊到全链条国货企业

走进企业车间,现代化巧克力生产的日常清晰可见:干净整洁的厂房一尘不染,浓郁醇厚的可可香弥漫其间,自动化生产线安静运转,难以想象,品牌建立之初,它只是一家家庭手工作坊。

“上世纪80—90年代,得益于改革开放政策与天津港的区位优势,太平镇迅速形成了巧克力加工产业,最多的时候镇上有将近200家巧克力加工企业,巅峰时期天津巧克力产量一度占据全国近半数的市场份额。”企业董事长、黑金刚品牌创始人邓金刚回忆起这段往事时充满了自豪,“开始我做巧克力运输,后来也做加工,凭借一台鼓风机、一把电熨斗、一台排风扇和一口夹皮锅起家,后来一步步成立了公司,引进了产线,发展到现在。”如今的黑金刚已经发展为拥有三个



4800㎡车间、20余条生产线的全链条企业,旗下多款产品畅销全国,远销海外。

数字化转型:锚定电商赛道,创新反向定制模式

2018年成为黑金刚发展的重要转折点,恰逢电商平台拼多多处于高速发展期,聚焦国货培育,黑金刚抓住这一机遇正式布局电商业务。不同于传统工厂“生产什么卖什么”的模式,黑金刚将电商数据作为生产的“指挥棒”,开创了反向定制的产销新模式:电商团队直接对接总经理,将平台用户数据、评论反馈快速转化为生产指令,大幅提升了市场反应速度与产品精准度,走出了一条传统食品企业数字化转型的新路径。

“针对线上消费者偏好小容量包装的需求,我们将一款线上专属产品从最初的120g逐步优化为100g和80g

规格,既适配家庭日常消耗,又应对了原料价格上涨的压力。”企业电商部负责人程青告诉记者,通过定期分析各平台用户评论,梳理不同地区消费者对克重、口味的反馈,结合竞品调研结果,企业持续迭代产品配方与包装设计。

平台赋能与用户信赖:销量与口碑双丰收

拼多多的流量扶持与生态赋能,加速了黑金刚的成长。平台一比一的流量返还政策,让黑金刚的夹心巧克力、蘑菇头巧克力等产品快速爆发,迅速登顶类目第一。2020年多多买菜上线后,黑金刚入驻的三款单品日均订单达3万单,日发货量超10吨。电商业务顶峰时期,顺丰13.5米集装箱货车日均发车达16趟,一度占据中国邮政滨海新区发货量排名第一,成为

邮政系统的明星企业。

如今,黑金刚在拼多多拥有50多万店铺粉丝,无需刻意引导就能实现新品冷启动,多款百亿补贴单品长期稳居拼多多巧克力类目榜单前列。优质的产品与精准的运营,也让黑金刚收获了广泛的用户认可。

走进黑金刚电商发货车间,打印、包装、封箱、装车各环节行云流水、高效有序。厂区内,等待发运的物流车辆络绎不绝,包装箱上的收货地址覆盖吉林、浙江、四川、贵州等全国多省份。“数据显示,我们线上最大的客源来自广州,那边的消费者对巧克力格外青睐。”程青说。

全域发展:续写国货逆袭新篇章

据介绍,目前,黑金刚位于杭州的电商团队已达50人,涵盖运营、设计等多个岗位,采用AI与人机结合的方式进行数据分析,为企业数字化运营与市场决策提供了高效、精准的支撑。

展望未来,邓金刚表示,企业今年计划扩建四层生产车间,实现产能翻倍,同时进一步深化电商布局,针对不同平台做产品包装与规格的错位规划,进一步提升在各平台的销售体量。在拼多多的持续赋能下,这家从乡镇企业成长起来的国货品牌,正以数字化为翼,继续书写“中国人自己的巧克力”的发展新篇章,为传统制造业的电商转型提供了宝贵经验。

文/摄 记者 李梅旭 见习记者 苗娜