

消费·关注

[“聚焦实体店经营困境”系列报道三]

多方探索 实体店力图走出窘境

见习记者 伍子静婷 本报记者 卫琳霞 文/图

“现在面临房租高、工薪高、原材料成本高的‘三高’困境，转让还要给房东交转让费，只有尽量多开发些客户，薄利多销。”11月5日在眉山城区环湖路经营化妆品店铺的杨小姐一边通过微信发布特推商品，一边对记者说。

面对经济下行的巨大压力，加之租金上涨、电商冲击的双重挤压，目前，实体店要如何在困境中“杀”出一条生路，成了经营者不得不面对的问题。在连日的采访中，记者发现，不少经营者已开始展开有效的反思和探索。

解决方式一 餐饮店分租店面 缓解租金压力

“昼夜分租，对于我们小本经营者来说就减少了一笔必要开支。”11月5日上午，在眉山城区赤壁路开面馆的杨波告诉记者，铺面租金上涨带来的压力，让很多实体店经营者苦不堪言，不少店铺都在寻求适当的解决办法，杨波所寻找的解决方式就是“分租化解压力”。

在杨波的80多平方米的面馆后方，摆放了一个巨大的夜宵广告牌，这是这间店铺夜里另一名经营者的家当。近年来，除了租金的上涨，原材料价格、人力成本也接连翻番，令杨波有些力不从心。杨波接手生意时，店铺周边人、车流量不多，租金便宜，如今附近小区增多，商铺租金飙升得快，商铺月租就将近一万元，生意却并没有好上多少。杨波表示，租金上涨，加上食材、工资等开支越来越大，几乎每一项成本都在增加，店里的利润收益

也受到了直接影响。于是，今年4月，杨波将店铺分租出去，白天自己经营面馆，晚上店面出租给别人做夜宵生意。两家各自打扫保洁，分摊房租，收入竟比往年好了不少。

“近年来房租占据了我们很大的利润，仅仅在白天卖面条的话，根本赚不到什么钱，把店分租出去，还能缓解来自租金的压力。”杨波说。

解决方式二 经营模式转型 线上线下融合发展

与餐饮业不同，服装店在经受租金压力的同时，受电商影响也更为巨大。对此，经营者孙韵的应对方式是，拓展销售渠道，开发网络市场，用实体店和微商“两条腿走路”。

孙韵在眉山城区商业街经营一间服装店，和许多人一样，前些年赚得盆满钵满，近年来受电商冲击，生意却每况愈下。为了不压货，她把商品照片发在微信朋友圈里，经过一段时间的宣传和推广，效益比之前好了不少。“进店的顾客我都会邀请他们加我的

微信，有新到货源也会第一时间在朋友圈发布。成交的客户大部分是在我们实体店买过的老顾客，他们可以直接在实体店试、换货，所以会继续在微信里订购。”孙韵介绍，目前在她的微信朋友圈订购服装的客户占据了店铺销售总量的20%。

“如今电商发展迅速，有实体店在微信上发布商品消息也比较方便，进货发货都是现成资源。微店和实体店可以说是互为补充，有实体店，顾客即使看图片买也会感到更踏实。”孙韵说。

更多探索 共克时艰 需转变经营理念



除了租金压力分摊和线上线下融合之外，采访中，记者还发现，餐饮业与网购结合形成优惠折扣，吸引了不少顾客青睐。许多专业人士也提出了颇有见解的建议。

眉山城区环湖路一大型超市眉山店的经理杜雄章介绍，基于该超市的实体店在国内零售卖场的良好口碑，依托该超市供应链的飞牛网四川业务自今年4月上线开始，订单量直线攀升。眉山店也由开始的一日几单订货量发展到目前的每天100单以上订货量。

“发挥线上线下优势，将实体店作为网店的重要推广渠道，未来也将成为快递包裹的中转站和自提点。”杜雄章表示，实体店可以有效解决网

络购物的售后问题，进一步提升服务质量，更有利于实体店的长远发展。

在眉山城区赤壁路经营火锅餐饮店十余年的王先生则认为，面对压力，行业本身还需调整经营思路，不要以低成本经营模式再去经营。“过去计算成本都是把劳动力和食品材料压得很低，餐饮业过去是高利润，现在必须认清餐饮业是低利润，而不是一个高利润的行业。同时，在用工方面一定要改变，以前用工思想是用最便宜的劳动力来经营餐饮业，如果还这样就一定会走入死胡同。”王先生说。

电商与实体店之间该如何发展？对此，商务局相关负责人建议，实体店在保证自身经营品质的同时，要突破单一销售渠道，与电商找到一个平衡



点去融合。“实体店发展应跟上社会发展的步伐，通过线上线下互动推进实体和电商的有机结合。同时，在传统销售模式上需要自我转型，扬长避短发挥自己的特点。”该负责人表示。

“这两者都有着不可取代的优势，谁也不可能取代谁。”眉山城区某电器城老板刘先生认为，“对于电商来讲，仅仅通过电脑、手机等网络购物渠道，是很难向消费者提供完美的消费体验的，实体店的某些体验都是线上所无法代替的。同时，我觉得实体店可以打造成消费者的产品体验中心，可以让消费者切身感知购物体验，弥补网络购物的不足之处。我相信在未来，电商和实体店会实现共存共荣。”

预存消费有风险 办理充值卡需谨慎

本报记者 林茂春 见习记者 钟烨 实习生 林佳怡



资料图片

预存了消费金额，商家却突然消失？近年来，消费者充值消费遭遇商家倒闭或易主，卡上余额打水漂的事件层出不穷，曾经作为新兴消费方式的预存消费如今却布满陷阱，不由得让人胆战心惊。

今年9月，市民李先生与朋友前往眉山城区远景楼某西餐厅用餐，却发现餐厅早已换了老板，自己还有800元余额的储值卡被告知无法使用。无独有偶，10月下旬以来，东城区苏祠派出所民警接到多名市民报警，称在一家养生会所预存现金办理储值卡后，老板“卷款跑路”。

办理充值卡半个月 商家关门铺面转租

“十一”长假期间，市民颜女士前往眉山城区宝华寺菜市场买菜，经过路边一家新开不久的养生会所。“当时他们的促销折扣很低，我常常觉得肌肉酸痛，就想试试。”颜女士回忆，该养生会所开业不久，加上“十一”黄金周，便打出了“存500,5折优惠；存1000,3.3折优惠”的活动招牌，并且还送精美礼品，包括洗面奶、护肤品等。在店员不停地游说下，颜女士以3.3折的优惠办理了会员卡，并存入了2000元现金。

办了会员卡之后，颜女士有时间就去理疗，一共去了3、4次。10月15日下午，颜女士上门消费时却发现养生会所大门紧闭。“刚开始我也没在意，以为是老板家里有事，临时关门。”颜女士说，之后她又去了3次，可店铺的大门依然紧闭。

10月23日，颜女士再次来到该养生会所，发现店铺大门上居然张贴出了出租

告示，拨打老板电话，始终无法接通。意识到可能被骗的颜女士选择了报警。

接到报警后，警方联合工商进行调查。据调查，共有十余名群众在该养生会所办理了充值卡，充值金额500元—2000元不等，都仅消费了数次。由于当前案情尚不明确，目前警方正在寻找更多受害者搜集证据。

预存消费需谨慎 出现问题维权难

预存消费是近年兴起的一种商业营销手段，广泛存在于美容、保健、餐饮、家政服务、商场超市等领域，几乎成为市民消费的一种普遍方式。记者随机询问了几位市民，发现几乎人人手中都有各种各样的充值卡。方便是市民办理充值卡，进行预存消费的普遍原因。然而，预存消费遇到问题却很难维权。

律师付建军表示，消费储值卡是店家与消费者的一种消费合同关系，存钱只是一种营销方式，没有任何规定，全凭信任维系。对于颜女士遭遇的这种情况，如果没有正规合同，约束力很难保证。市消费者协会相关负责人表示，预存消费由于缺乏正规手续，一直是消费者协会投诉的“重灾区”。该负责人提醒广大市民，在进行预存消费时要注意查看商家是否具有营业执照等相关合法经营资质，对规模较小、经营管理状况不佳、未能证明其合法经营的商家要慎重选择；确认经营资质之后，还应认真阅读预存消费相关规则，每次预存现金不宜过多；在预存消费时应留存正式发票或消费合同等有力凭证，以便维权。

提高初中数学课堂教学效益的点点滴滴

仁寿县元通乡初级中学 廖文林

在应试教育思想做主导的今天，我们的初中数学课堂大部分还是没有活力，整个课堂单调、乏味。对于学生而言，讲述脱离了他们的实际生活，学生就会感觉疲惫，思想就会走偏，学习起来特别累。对于教师而言，因为上课缺乏积极性，教学上就缺乏必要的沟通与互动，也就难以准确了解到学生对问题的了解程度，无法挖掘课堂深度，更不用说开发学生潜力。久而久之，学生在这种枯燥的学习氛围下，就丧失了对数学的学习兴趣，教师的数学教育推进程度就会日益缓慢。针对这种问题，我有如下看法。

一、营造一个有趣的数学情景，激发学生兴趣

作为知识的传播者，我们教师始终都要明白，学生才是课堂的主人。一个精彩的开头，有趣的情景，使学生的兴奋程度提高，主动地进入课堂。数学情景的设置，使得学生与老师交流空间增大，课堂气氛变得活跃，老师与学生的关系拉近，思想就自然而然地随着老师走。合理的数学情景，让数学乏味的讲述变得灵活，学生就充满了探知欲望，在这种探知欲望的包围下，学生兴趣更浓烈，数学自然就效率更高。比如，当我讲到坐标系的设置时，我就先用PPT软件设置帮助小红回家的情景，自己制作不同的坐标让同学们积极参与进来。同学们完全融入情境中，对坐标系的兴趣大大提升，学习效率也提高很多。这种情景的设置，摆脱了老师唱“独角戏”的老套路，老师隐藏到幕后，作为学生思想的引领者，学生潜意识的认识到课堂的掌控权在自己手中，就对学习越来越感兴趣，对数学充满信心。

二、重视学生自学能力的培养

大部分的初中生阅读能力本身就不强，特别是对于数学，认为只有数字、符号才是重点。如果缺乏了对文字的阅读，就

很难锻炼出自学能力。自学，对于课后复习，课前预习都很重要的作用。所以，想要学生能养成良好的学习习惯，就必须让学生形成自学能力。作为教师，我们要以身示范，对于课本要提醒学生多阅读，多勾画，打圈，还要教会他们对不懂的标上特殊符号。

对于书上的例题，要提醒同学们尽管题比较简单，但是考试一定会考到。让他们意识到重要性。对于有思考性的题，不要急于去提问，这样会让思考能力一般的学生感到压力，若要培养自学能力，就要将题目分解，一一列出，带领学生思考，这是潜意识的向他们灌输自己做题的方法。在分析完题后，我还会要求他们向同桌陈述一遍，加深影响，再通过相似题型让他们深刻地记住。这样，在他们自己思考问题时，心中就有思路，就有信心完成。

还可以专门设置讨论时间让同学们在小组里交流，探索、互相启发，最终形成自己的知识。不仅强化了他们的阅读能力，还教会了他们学习的技巧。

三、注意学生各种思维能力的培养

我们都知道，素质教育的重点就是能力的培养，思维能力是很重要的一部分。首先，为了让思维灵活，就必须提高思维速度。为了达到这一目的，要灵活运用课堂及其内容，通过情境的引入，让课堂气氛活跃，循循导入一步一步的问题。还可以依据当堂课的内容，设置一些判断题、选择题，在下课前的一小段时间内进行提问，就能达到目的。

其次，还要提高学生思维质量。我们知道，仅凭借书上的例题、习题是不能提高数学思维质量的。为了让学生朝向更高的地方发展，我们可以组织学生利用课余时间进行解题套路的探讨，对各种题型进行分类整理，这样就会提高学生对题的掌控能力，做不同的题时，脑海里就会联想到

农村小学音乐教学中的节奏训练

青神县青竹小学 吕静

去发现节奏，从生活的形象去理解节奏，充分体现了以学生为主体的原则，效果良好。

二、在课堂上表演节奏

(一)用体态律动来表演节奏 在节奏教学中加入体态律动，通过各种各样有趣的方法来集中学生的注意力，可以激发学生的学习热情。

一、在生活中寻找节奏

音乐源于生活，农村生活中的音乐题材丰富多彩。低段小学生活泼好动，对生活中的声音和形象充满好奇。我们可以采用模仿法进行节奏训练。

在初学音的长短时，我们模仿小动物的叫声：

4/4 ×××× |

×××× | ×××× | ××-||

小狗小狗 | 汪汪汪汪 | 小牛小

牛 | 哟-哟- |

在学习音的强弱时，我们模仿山谷的回声、放鞭炮的“噼啪”声、敲盆底和盆边的声音、大象和小羊的脚步声，来感受强弱的规律。

在理解“相同时值的不同节奏型”时，我们用钟的“滴答”声来进行训练。

学生身体像钟摆一样晃动，

朝左晃“嘀”一拍，朝右晃“嗒”一拍，

谁的钟声快了慢了都不行，得修。

这样学生很快就理解了节奏应该稳

当，不能忽快忽慢没有规则。

学习“××××”节奏时，孩子们听到了厨师切菜的感觉；学习“×

×”节奏时，孩子们想到跛脚走路一

重一轻的形象；学习休止节奏时，孩

子们产生“红灯停”、“静音贴”的联

想。实践证明，引导学生到生活中

(二)用打击乐器来表现节奏 首先，我们要让学生了解各种打击乐器的音乐和节奏效果，引导学生根据音乐形象和伴奏效果的要求选择合适的打击乐器。

第二，出示演奏谱，让学生做声势练习和徒手练习，要求每个声部每个小节的进行都要稳定。第三，分发打击乐器，反复练习所在声部的节奏。最后，练习合奏，学会自己的节奏是否正确，听和别人的节奏是否合拍，情绪、力度是否统一。《春天举行音乐会》教学中，学生除了召开了风景版的音乐会，用双响筒、沙锤、鼓、三角铁来模拟春雨、春风、春雷和春水，还召开了动物专场音乐会，用响板、碰铃、小堂鼓等表现小动物的形象。配上生动的表演，整堂课变成了一台小小的音乐剧。这样，利用学生对打击乐器的兴趣，引导他们将生活中听到的音响效果所表现的音乐形象与乐器的音色之间引发联想，发现各种声音的动与静、长与短、强与弱等变化，培养学生对节奏的敏感度。

我鼓励学生用生活中的废旧材料自制打击乐器，创造了许多新奇的乐器。有的在空矿泉水瓶里装进豆子做成沙锤，有的用自行车铃铛做成碰铃，有的用竹板、木板做成响板，有的用工具盒和橡皮筋做成皮筋琴，有的用大大小小的饭盆、奶粉罐做成小鼓，有的用高高低低的玻璃杯做成木琴……孩子们用自制乐器进行即兴伴奏，激发了他们学习音乐、创造音乐的兴趣，增强了他们的音乐感受力和表现力。