

老字号布局代茶饮 乌梅汤续写传奇

本报记者 卢岳 □ 李芸仪

今夏,乌梅汤等中药代茶饮在网络掀起了一股热潮,成为了众多消费者追捧的“顶流饮品”。减肥的乌梅汤、生发的养发饮、减轻湿气的薏米茯苓茶、去火清爽的桑菊清火茶……这些中药代茶饮不仅因直击“痛点”的独特功效受到欢迎,还因为其天然的成分被广泛认可。然而,专家提醒,中药代茶饮虽然有益健康,但饮用需因人而异,辨证施方才能达到最佳效果。

今夏中药代茶饮“硬控”年轻人

记者看到,这个夏天,中药代茶饮在年轻群体中风靡一时,尤其是浙江省中医院推出的乌梅汤。记者了解到,早在去年,浙江省中医院推出的“乌梅汤1.0”就成为网红,开售后创下了3天卖出20多万帖的纪录。今年的“2.0版本”上线24小时卖出115万帖,比去年更为火爆。无独有偶,北京白塔寺乌梅汤也成为来京旅游的必备“打卡”饮品,记者看到,白塔寺咖啡店下午三点就已坐满,来品尝乌梅汤的年轻人络绎不绝。

许多网友也在社交媒体上分享自制乌梅汤的经验,乌梅汤成了热搜词汇之一。小红书、抖音等平台上,关于乌梅汤的制作视频和健康功效介绍层出不穷,点赞和评论数不胜数。网友张女士在抖音上分享了自己家传的乌梅汤配方,并结合中医理论讲解了其功效,视频一经发布就获得了百万次播放和数万点赞。她表示:“乌梅汤不仅能解暑止渴,还能调节肠胃,帮助消化。”

记者在白塔寺药店中看到,整个下午来买乌梅汤的顾客都比较年轻化,大多是学生和上班族。“我以前每天一杯奶茶,现在特别喜欢喝这类中药代茶饮,感觉好喝还对身体好。”大学生小刘对记者表示。浙江省中医院医生对媒体表示:“下单人群中80%为20-35岁的年轻人。”

中药代茶饮已成为年轻人的热门饮品选择,不仅廉价、健康,更重要的是能够直击年轻人的“痛点”。浙江中医院的乌梅汤不断火爆“出圈”,它本身具有的瘦身减脂功效“贡献”最大。浙江中医院医生表示:“我们推出的2.0版本,就是在之前生津止渴的基础上,还利用丹参和荷叶化湿降浊,可以起到一定的减肥作用。”代茶饮的瘦身功效让一些年轻女性消费者对其青睐不已,纷纷加入到中药代茶饮的潮流中来。一位女性网友兴奋地分享自己特地跑去前门大栅栏购买同仁堂减脂茶的经历,“我看到了很多关于同仁堂清宫减脂茶的帖子,十分心动,我还给老公买了和胃茶,期待能够有效果!”除了吸引女性的瘦身茶,各地中医院还推出了针对脱发人士的“内外结合生发套餐”,针对“熬夜星人”的决明子菊花茶,真正切合需求,“圈粉”无数年轻人。

各大医院纷纷推出养生中药茶饮

在北京,除了白塔寺药店乌梅汤,也有许多医院上线中药代茶饮,吸引了众多患者和市民的关注。北京安定门中医医院发布公告,6月17日起每天10:00-16:00,到院即可试饮中药代茶饮,还有专业医师把脉,定制开方,同仁堂

推出清宫减脂茶和胃茶,有消费者表示:“四月都停售一波了,我看到六月上了赶紧来买。”记者走访还发现,有的医院将有益于健康的药饮免费送给来院就医的病人,有的医院的代茶饮已经提前配置并按帖逐一分发,还贴心放置了服用和煎煮方式、注意事项等信息。例如北京中医药大学东方医院就在取药口放置了许多独立包装的清咽利喉茶。“之前身上长了荨麻疹,医生直接免费给我开了三包清咽利喉茶,我觉得很暖心。”一位病人对记者表示。

这并不是个例,全国各地中医院都陆续推出各具特色的中药代茶饮,想要通过高质量的饮品和天然养生的原材料接住这“泼天的流量”。近日,武汉市第一医院在互联网医院全新上线了五花茶等夏日中药茶饮,同样吸引不少市民“打卡”尝鲜。中医师主任杨家耀在谈其使用说明时表示:“以茶为名,以药为用,大的使用原则叫春夏养阳,秋冬养阴。”

不仅是线下,记者了解到,浙江中医院、同仁堂、雷允上等中药老字号品牌也在网上开设了自己的保健代茶饮业务。其中,同仁堂一款祛湿茶在某电商平台上有70万+的销量,在另一家电商平台,其另一款祛湿茶仅评论就有20万+。一些医院还开展了互联网医疗服务,网友只要选择便捷开方,坐在家就能收到“网红”方剂。手机点单、快捷选药、快递送货上门……贴心的服务让代茶饮从线下火到线上。

中药代茶饮 喝对才有效

不少年轻人认为中药代茶饮口感

好还有健康功效,“方便又实惠,养生又好喝”,有的单次购入二三十袋。但专家提醒,饮用中药代茶饮需讲究“辩证施饮”。产业观察家洪仕宾对记者表示:“应该提醒消费者不要盲目追求‘功效’而忽略自身健康和需求。”

浙江省中医院中医内科主任中医师夏永良表示,中药代茶饮并不适合所有人。“代茶饮并不能取代药物,一款代茶饮一般不可一年四季长期服用,而需要根据功效、时令及自身体质进行选择。”夏永良介绍。中医专家王教授对媒体强调:“中药代茶饮的功效确实显著,但不应盲目跟风饮用。每个人的体质不同,需根据自身情况选择适合的饮品。”

记者也在浙江省中医院的订阅号上看到,在购买中药代茶饮前需要先对身体进行评估,填写问卷调查。如果用户症状的选择与方剂不对症,则会弹出“暂不推荐使用,建议去医院就诊”的提醒,且不能下单该方剂。专家们一致认为,只有“辩证施饮”,才能真正发挥中药代茶饮的健康功效,避免盲目跟风带来的健康隐患。

火爆的“中药代茶饮风潮”也催生了网上所谓“代购”和“医院同款代茶饮”等生意。在某电商平台,记者看到打着“某医院同款乌梅汤”旗号销售上万单的饮品,却有消费者表示“口味不一样,用料也和宣传不一样”。中国城市发展研究院农文旅产业振兴研究院常务副院长袁帅对此谈到:“应制定对于新茶饮的行业标准,明确产品的成分、功效、生产工艺等方面的要求,消费者不要盲目追求功效。”

科技创新助力行业高质量发展

但记者注意到,近年来,伴随着网络婚恋交友市场规模不断扩大,手机应用商城上多个排名靠前的婚恋交友APP下载量过亿,一些不法分子也开始利用平台用户信息审核不严的死角,伪装身份诈骗钱财,甚至衍生出平台账号买卖等“黑灰”产业链。

《2024-2025年中国婚恋社交服务市场研究报告》显示,中国婚恋社交服务市场规模持续增长,用户对于婚恋平台的选择也日益挑剔。四成以上的消费者对现有婚恋平台表示担忧,主要集中在信息虚假、营销套路和隐私泄露等问题上。“要在平台运营成本与保障信息真实之间寻找平衡点,加大技术上的投入。”中国政法大学知识产权研究中心特约研究员赵占领说,一些有标准、可量化、提供成本不高且有必要进行核实的信息,可要求用户提供后与相关部门对接进行查询验证,确保某些关键信息真实性。此外,平台自身也应通过技术手段识别违规行为,发现违法活动,及时向公安机关举报。

对此,他趣APP相关负责人表示,科技创新为交友市场带来了更多更好的体验,同时也应该成为建立真实、安全、可靠的内容审核和生态治理体系的“抓手”,以及坚定对网络违规行为零容忍的武器。“我认为,运用综合算法、大数据、虚拟现实、人工智能等先进技术,构筑高水平交友平台,沉淀积累网络生态治理的重要能力和宝贵经验,促进行业的健康有序发展,是每一个行业从业者的首要任务。”

确、个性化和便捷的皮肤护理方案。不仅如此,公司的发展和研发工作时时刻刻关注着消费者的体验和诉求,他们将线下专业美容护肤机构与居家护肤相结合,通过提供专业的护肤咨询、护理流程和个性化护理方案,让消费者在机构和家中都能享受到专业级别的护肤服务。这一创新举措使得消费者能够持续享受到专业护肤效果,提高了护肤效果的持久性和稳定性。多年来,该公司凭借优秀成绩得到了行业和消费者的广泛认可,不仅获得了多个荣誉和奖项,还取得了多项专利和创新成果。凭借其优质的产品和服务,公司积极引领智能皮肤护理的新时代,为消费者提供贴心而周到的美容护肤解决方案。

面对行业的认可和反馈,王瑞表示:“公司将继续坚持创新和质量第一的原则,与合作伙伴共同努力,为广大消费者创造更美丽、更健康的肌肤。”可以预见,他们将在国内外市场中取得更加辉煌的成就,引领着智能皮肤护理的发展潮流。(金浩)



本报记者 卢岳 □ 王紫茵

在医疗技术日新月异的今天,医疗服务不再仅仅局限于疾病的治疗,更延伸到了患者心灵的抚慰与生活的细致照护。“无陪护”病房作为一种创新的医疗服务模式,正逐步在全国各大医院推广开来,为患者及其家庭带来了全新的就医体验。然而,在展现其潜力的同时,“无陪护”病房模式也面临着诸多挑战。业内人士认为,多措并举、综合施策是推动“无陪护”病房模式持续发展的必由之路。只有在各方共同努力下,才能让这一创新模式更好地惠及广大患者及其家庭。

多地医院创新护理模式 开展“无陪护”病房试点项目

谈及中年人的心头大患,众多家庭不约而同地将目光聚焦于“家中有人生病”的沉重阴影上。从细致入微的穿衣、喂食,到需要专业技巧的擦身、翻身,这一系列护理任务,即便在经济层面不构成重负,但单凭陪护一事,便已让很多家庭陷入焦虑与疲惫的漩涡。正是基于这样的社会痛点,近年来,国内部分医院率先探索并实施了“无陪护”病房试点项目,这一举措引起了社会各界的广泛关注与热烈讨论。

“无陪护”病房,并非指病房内无人陪护,而是指患者住院期间的生活照护由经过规范化培训的医疗护理员承担或协助,其可以为病患提供24小时不间断服务,实现无家属陪护或陪护而不护。新模式的出现,源于现代社会对高质量医疗服务需求的日益增长,以及医疗资源优化配置的迫切需求。

记者注意到,这一举措也得到了国家层面的高度重视与政策支持。2023年,国家卫生健康委、国家中医药局印发的《进一步改善护理服务行动计划(2023—2025年)》提出,医疗机构可按需聘用数量适宜、培训合格的医疗护理员,政策的出台无疑为“无陪护”病房模式的推广注入了强劲动力。

“无陪护”病房的出现,为很多家庭带来了福音。“首先,医疗护理员的专业性较强,能够提供生活照护与康复服务,有效促进患者的康复进程。其次,这一模式能够减轻家属的陪护负担。在传统的陪护模式下,家属往往需要全天候陪伴在患者身边,这不仅影响了他们的工作与生活,还可能因缺乏专业知识而难以承受繁重的护理任务。”中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅在接受记者采访时表示。

值得一提的是,“无陪护”病房的收费模式往往更加亲民。浙江省人民医院护理部副主任葛俐俐透露,相较于市场上动辄200至250元一天的自聘护工费用,“无陪护”病房的医疗护理员收费更为经济实惠。这一举措为患者及家属减轻了经济负担,使更多家庭能够享受到高质量的医疗服务。

成效与挑战并存 多维度策略驱动“无陪护”病房模式的创新发展

记者了解到,目前“无陪护”病房在部分医院的先行先试中取得了一定成效。

据悉,深圳市龙岗中心医院深刻践行“无陪护+叙事护理”病房服务新模式。该模式以其专业性和人文关怀并重的特色,改变了患者的就医体验。自实施以来,患者陪护率从79.81%降至13.30%,极大减轻了家属的陪护负担。同时,这一举措还吸引了更多区域外患者前来就医。相关数据显示,龙岗区外患者的就医占比从25.61%上升至35.35%。此外,医院还充分利用智能科技,为患者配置了智能手环呼叫系统、护士站智能显示白板以及患者床头智慧屏等设备,有效提升了护理服务的效率。

除此之外,长沙市第四医院在湖南省内率先开启“无陪护”病房试点项目,受到了患者及其家属的高度认可,出院患者的满意度高达98.05%。该医院的“无陪护”病房服务,以全面细致的照护为核心,涵盖了从穿衣、洗漱、如厕、喂食等日常生活照料,到翻身、康复、拍背等专业护理的全方位服务,确保每位患者都能得到个性化的关怀与照顾。同时,相较于患者或患者家属单独聘请护工的高昂费用,“无陪护”病房为患者家庭提供了高性价比的专业照护服务。值得注意的是,医院还通过实施标准化管理制度和流程,精准评估患者病情及自理能力,为患者量身定制适宜的照护等级,确保照护服务的精准高效。

然而,在“无陪护”病房模式展现其潜力的同时,也面临着诸多难题与挑战。浙大城市学院文化创意研究所秘书长林先平在接受记者采访时谈到,“护理员管理的规范化、护理员队伍的充足性、患者及家属的疑虑与不信任以及医院的管理与协调等问题,均是亟待解决的关键。”

对此,林先平建议,“首先,可以加强对医疗护理员的培训和管理,提高他们的专业水平和服务质量。其次,可以加强对患者的宣传和解释工作,让他们了解‘无陪护’病房的优势和好处。同时,医院也需要加强管理和协调工作,确保患者的生活照护和服务质量。此外,政府和社会也可以提供一些支持和帮助,如出台优惠政策,鼓励医疗机构开展试点项目等。通过这些举措,可以更好地推动‘无陪护’病房的创新和发展。”

创新护理模式 多地医院开展「无陪护」病房试点

提升年轻人获得感、幸福感、安全感

科技赋能婚恋交友市场“甜蜜蜜”

□ 本报记者 卢岳

一直以来,“天价彩礼”“花式催婚”等婚恋话题经常引发广泛讨论,关于“婚恋难”的热点议题也频频见诸媒体。

记者看到,数字平台的快速发展加速了信息的传递与共享,更让人际沟通、情感互动倾向于数字化、线上化,这也让婚恋交友市场行业迎来功能更强大、体验更丰富的全新阶段。

很多年轻人“脱单难、婚恋难”

“独在异乡是单身,每逢佳节被催婚。”据《中国人口和就业统计年鉴2023》中的人口变动情况抽样调查数据显示,2022年各年龄段人群中,25至29年龄段未婚率为51.3%;30-34年龄段未婚率达到了18.4%;35到39年龄段未婚率为8%。晚婚已经成为普遍现象。

“不是不想,而是没机会。”家住北京市海淀区的程序员王女士向记者表示,每天过着单位、居所两点一线的生活,让自己根本没有时间和精力去拓展社交圈;同时固定的生活轨迹也阻碍了与不同类型“各色人”接触的机会,导致很难在熟圈子外遇到潜在的合适对象。另一位就职于某高校的霍先生也坦言,因缺乏经验而“恐”于面对交友,自己面对与外界的交流时,会感到不知所措,更无法展示自己的魅力与优势。

业内人士指出,如今快节奏、多变化、强压力已成为现代都市青年的生活常态,越来越多的单身人士,面临着脱单难、婚恋难,甚至晚婚晚育、不婚不育的问题。面对着未来的不确定性,更多人喜欢线上平台,希望通过建立时间和空间的“缓冲区”,慢慢寻求心理慰藉和情感港湾。

“作为一名典型的小镇青年,身边接触新朋友的机会并不多,所以我最终选择在线上交友网站拓展交友人群,效果还是不错的。”家住天津塘沽的刘浩告诉记者,伴随着AI及大数据技术发展,自己使用的一款名为“他趣”的交友软件通过对个人资料包括兴趣爱好、教育背景、地理位置、职业信息等数据的筛选与分析,不仅能描绘出个体的个性轮廓,还能据此推荐高度契合的异性。“这种智能化、科学化的方式,不仅提高了两者的匹配成功率,也能节约筛选潜在对象的时间成本。”刘浩表示。

数字经济下“下沉”交友平台惹人爱

艾媒咨询数据显示,2014—2023年,中国互联网婚恋交友行业市场规模呈增长态势,由26.9亿元增至93.8亿元。

同时,相关调研报告显示,随着社会经济发展和青年群体婚恋观念的改变,婚恋服务行业已逐渐由婚恋网站转向社交APP,其中陌生人社交因其弱目的性更受

欢迎,行业呈现去中心化、多元化趋势。

7月27日,行业分析师邱明表示,目前除百合佳缘、珍爱网等传统婚恋网站外,陌陌、探探等交友类网站近年来也迅速崛起。此外,包括他趣、伊对、SOUL等细分化的在线交友平台也成为不同类型单身群体的新选择,“比如他趣APP,作为福建省本土成长起来的数字经济企业,主要聚焦‘下沉’城市单身青年市场,为小镇青年,特别是非一线城市单身青年提供一站式社交、直播和泛娱乐服务,为交友提供了另一种路径和抓手。”

对于针对“下沉”用户的创新模式,他趣相关负责人表示,主要体现在三个方面,一是“用户人群”不同于广义上的下沉市场,而是专注于18-39岁,生活在一线城市“第三产业”单身人群,二三线及以下城市的单身人群构筑安全、可靠的交友空间;二是“功能机制”通过平台“找老乡”功能,一方面实现居住地“找老乡”,在三四线城市具有较高的匹配度;另一方面在老家“找老乡”,目前家乡定位覆盖县、镇、村。三是“服务”创新,通过开设他趣APP婚恋系列基金,包括约会基金、宝宝基金、创业基金等,以全周期的服务与补贴形式,满足和解决广大青年在创业、育儿、奔现方面的实际需求和相关困难,创造一个“零压”、轻松愉快的交友环境。据统计,他趣APP注册用户已经破亿。

尤一生(北京)国际生物科技有限公司:

创新科技引领智能皮肤护理新时代

近年来,随着消费者对外貌和形象重视程度的提升,护肤品市场迎来了蓬勃发展的机遇。与此同时,问题性肌肤的不断增多,也引发了消费者对专业护肤解决方案的需求。在这个快速发展的行业中,尤一生(北京)国际生物科技有限公司及其董事长王瑞以创新科技及丰富的经验带领企业不断创新,并迈入智能皮肤护理的全新时代。

业内人士指出,当前环境污染、生活压力以及频繁化妆等外界因素的影响,让问题性肌肤的人群数量不断增加。“在这样的市场背景下,消费者对皮肤护理的需求也呈现出了多元化和个性化的趋势。为了满足不同肤质类型和需求的消费者,科技创新成为了护肤品行业的重要推动力。”

但值得注意的是,在护肤品市场的发展过程中,也面临着一些挑战和压力。为了保障消费者的权益和安全,各国政府和监管机构相继出台了一系列护肤品政策和法规。这些政策旨在规范护肤品的生产、销售和使用,并对产品的成分、质量和效果进行严格监管。护肤品企业需要在政策要求的基础上进行研发和生产,确保产品的安全、有效和符合消费者的期望。

例如,我国国家药品监督管理局发布了《化妆品监督管理条例》,明确了护肤品生产企业的管理责任和消费者权益保护措施。根据该条例,化妆品企业需要获得相关许可和备案,确保产品符合国家标准和质量要求。此外,护肤品企业还需要遵守广告法和虚假宣传的

规定,不得夸大产品功效和效果。

尤一生(北京)国际生物科技有限公司作为一家专注于皮肤护理领域的企业,积极响应国家的护肤品政策,并以创新科技为基础,提供符合政策要求和市场需求的产品。王瑞作为该公司的董事长,一直致力于推动企业的健康发展,并以其多项软件著作证书彰显着在皮肤护理领域的创新能力。

随着智能科技的快速发展,公司开发出了基于皮肤纳米传感技术的智能皮肤健康监测系统V1.0、基于深度学习技术的个性化护肤方案生成系统V1.0、基于大数据分析技术的皮肤健康趋势预测系统V1.0和基于高通量测序技术的皮肤微生物组分析系统V1.0。这些创新科技的应用为消费者提供了更准