

跟着导航寻找包头烟火



策划: 张建芳 文/图: 记者 赵永峰

用软件选择美食，在大数据中邂逅烟火小店，在信息爆炸的今天，人们的消费习惯已经从口口相传进入到刷屏时代。

火爆的大众点评、美团、微博、抖音、快手等服务平台，为消费者提供了海量餐厅点评、美食推荐、团购优惠和在线预约服务，近日，高德地图推出的“扫街榜”让很多人发现了“新大陆”，其中“轮胎磨损榜”成为大家关注的焦点，这场“用脚投票”的革命，带来了评价体系的根本性变革。在拥有1.2万家餐饮企业的包头，这样的改变是否会带来重新洗牌的风暴？

重画“起跑线”

9月17日11时30分，位于青东路上的北斗水浒烤肉店已座无虚席，正在等候的两位女士一边聊天一边刷手机，她们告诉记者，她们是通过高德地图找到这家小店的。

记者查询高德扫街榜中“轮胎磨损榜”的烤肉排行，北斗水浒烤肉店排行第七。该店店面不大，两位女士告诉记者：“现在的年轻消费群体日常餐饮更讲究美味和实惠，所以大家在刷屏中，更关注高德扫街榜中的‘本地人爱去榜’‘城市特色体验榜’和‘高分烟火小店榜’等，通过对比与精准对接，快速完成选择。”

小店的吸引力和大店的影响力，在高德扫街榜的竞争中站到了同一起跑线上。

9月18日中午，大连来包的游客曲女士和朋友们来到小尾羊大厦，进店后他们没有选择雅间，而是专门挑选了开放的卡间坐了下来。点餐过程中，曲女士不断去看服务员端来的菜品，在多次询问后才开始下单。“我这个人特别爱吃，去各地一定要吃当地特色，我的经验是看什么菜品点多，我再点一定不会错。”曲女士说，“这是我第一次来包头，最感兴趣的还是蒙式火锅，有人说包头是蒙式火锅的发源地，享誉世界的小尾羊、小肥羊起家的门店都在包头，正巧这两天我在使用高德地图的过程中看到了‘扫街榜’，于是就在‘轮胎磨损榜’上寻找，看到小尾羊的排行后毫不犹豫地驱车赶来。今天是周四，又是中午，看到有这么多人，我觉得自己来对了。”用餐的过程中，另外一位来自太原的客人也循循而来。他说：“大数据呈现用户真实的行为”让我特别感慨，大数据时代，游客、市民依靠味蕾支配的脚步，绝对错不了。”

小尾羊大厦店负责人张超告诉记者，当天的上座率达到百分之六十，后台数据显示其中有百分之十的客人是通过线上锁定的。“作为全球连锁企业，我们特别重视与线上平台的合作，高德当然是我们最重要的合作伙伴。特别是旅游旺季，通过高德找到小尾羊的外地游客占比非常高。目前，我们通过线上多个平台的推广，不断提升老品牌的曝光率，就是希望在竞争激烈的餐饮企业中找到更多的发展路径。软件的排行是一个重要的指标，它反映了一个品牌的综合实力和竞争力，越靠前，消费者看到你的



↑巴盟人家就餐环境。

→小尾羊明厨亮灶

概率就越高，到店的转化率也就自然提升，所以小尾羊一定会继续深耕互联网，不错过时代给餐企的红利。”

进入“新赛制”

从事餐饮行业二十多年，接手巴盟人家已经六年，阴港联其实很早就开始在互联网上推荐自家餐企，曾经有三年时间，他在抖音上的粉丝达到1.5万，成为包头餐企的“网红”之一。成为巴盟人家的掌门人之后，他不再是线上的主角，而是助推包头的四家门店打造各自的IP，但互联网从未离开他的视野。

阴港联说：“高德‘扫街榜’推出后，我看了很多的相关报道，我个人认为，本地生活服务格局迎来了一场全新的挑战，‘扫街榜’的核心创新在于其评价体系的根本性变革，通过行为数据构建信用体系，对于任何一家餐饮企业、文旅景区而言都是重要的机会，倒逼做餐饮、做文旅的商家不仅要更严苛地做好品质，更要在服务、环境等综合评价上做出功绩，这样才能赢得全新‘用脚投票’的革命。”

阴港联的认知影响着巴盟人家华丽家路店负责人乔相君，他对互联网各大平台都非常关注，每天都会查看核心数据，尤其关注导航到店、精准搜索、预约到店的变化。他告诉记者：“九月之后导航到店、精准搜索的数据都在下降，主要原因是包头的旅游旺季是在七月和八月，这两个月，来包头的外地游客激增，特别是今年包头的水草丰美，将暑期旅游推上了峰值，也带动了餐饮业的发展。这期间使用导航到店的人数最高时超过三成，我们与外地游客交流的过程中发现，他们基本上都是通过各种平台和软件了解到巴盟人家的，而他们到店之后的满意度再次助推了到店人数的增加。所以我们特别注重他们的到店体验，在菜品、服务上不断下功夫。这次高德‘扫街榜’构建了一套全新的线下服务信用评价机制，对所有餐企都是一个触动。”

拥抱“大风口”

据新华网报道，高德地图CEO郭

宁曾表示，“高德扫街榜是由10亿用户用脚投票而来的，是以个人信用分增信了的榜单，融合了强大的AI能力，有望每天能为线下餐饮及其他服务业多带去1000万客流。”

“在高德扫街榜中的‘轮胎磨损榜’和‘多次前往’‘本地人爱去’几项指标中，这些上榜的餐企都有很高的知名度，它们不仅店红、特色菜品红，服务、环境等均在线，很多排行榜都有它们的一席之地，对于刷屏找美食的消费者而言，一定会产生先入为主的认知。”高德地图“扫街榜”推出之后，包头市餐饮协会会长王玺几乎每天都在刷屏，作为包头餐饮业的老人，这些年不论是朋友小聚还是各种大型场合，他一直在积极推广“餐企拥抱互联网”的理念。他特别强调，“流量竞争”转化的价值已经显而易见，餐企在做好品质的同时，一定要从线上化、平台化、智能化三个维度出发，提早抓住变化的“大风口”走向纵深发展，实现餐饮业全产业链的转型升级。

包头的多元文化和城市的包容造就了五湖四海的美食在这里实现了蓬勃发展，同时也让包头成为餐饮企业和餐饮文化富集的区域。一直以来，包头餐饮在全国都有很强的影响力，本地烩菜、蒙式火锅、草原烧烤等特色美食，通过互联网飞速传播，在不断“种草”外地游客的同时，也推动了城市经济的发展。

王玺说，餐企拥抱互联网已经是一个大趋势，“高德扫街榜”的推出，其实也是向包头餐饮企业发出了一个重要的信号，未来的生活服务榜单将更加依赖用户真实的行为数据，餐饮企业的竞争正在回归到商业本质。“高德扫街榜的推出，远不止一个新产品上线，它更象征着本地生活服务竞争逻辑的深刻演变，从早先的千团大战拼补贴，到后来的内容种草拼流量，如今正迈向以真实和信用为核心的新阶段。包头餐企要做的就是努力做好美食和服务，积极和线上平台开展广泛、深度的合作，在更公正、



更透明的信用体系中，做强自己，用户的脚步把自己推上大赛。”王玺说。

记者手记 借“扫街榜”突围 用真实赢市场

互联网时代，包头餐饮企业正从传统流量玩法转向依托高德“扫街榜”这样的真实信用体系，用品质和体验赢得“用脚投票”的新消费时代。近年来，包头餐饮企业面临经营成本上升、消费需求变化等挑战，但互联网平台的新模式带来了突围机遇。高德地图推出的“扫街榜”，基于用户导航和出行数据构建信用体系，首次引入支付宝芝麻信用为评价加权，确保真实可信无法刷分。这为注重品质的包头餐企提供了公平曝光机会。

“扫街榜”推出的“轮胎磨损榜”“回头客榜”等多元分类，能帮助包头优质的特色美食店铺借真实口碑脱颖而出，吸引全国食客“寻味而去”。包头餐企要抓住这个风口，须深耕产品与服务；明确定位，聚焦供应链建设和人才培养；拥抱数字化，善用新媒体平台讲好品牌故事；借力“互联网+明厨亮灶”等智慧监管塑造安全形象；积极参与“烟火好店支持计划”等平台活动获取流量与补贴。

归根结底，餐饮企业需要坚持长期主义，专注产品质量、出品管控与消费满意度，用真实的服务体验赢得用户的“投票”，实现可持续发展。

我市奶牛场 首获中国良好农业规范认证

□记者 邓雅鑫

本报讯 近日，包头市久元牧业有限公司顺利通过中国良好农业规范(GAP)认证审核，获得一级认证证书，这是我市第一家通过良好农业规范(GAP)认证的奶牛养殖场。良好农业规范(GAP)认证是一套针对农产品生产的操作标准，是提高农产品生产基地质量安全管理水平有效手段和工具。通过实施GAP，企业能够建立更完善的质量控制体系和精细

化生产管理，有效提升奶牛养殖的整体管理效率、原奶品质与安全水平，进而增强市场信任度和消费者信心。

此次证书的获得不仅展现出久元牧业先进牧场管理能力，也为包头市乳业树立了行业标杆。市农牧局将通过“标杆带动+精准指导”模式，持续强化技术指导与政策支持，加快良好农业规范(GAP)认证进程，为保障优质奶源供应注入新动力，推动包头市奶业高质量发展。

包头选手 全国职业技能大赛获佳绩

□记者 李春燕

本报讯 9月23日，第三届全国职业技能大赛在郑州市圆满收官。包头市选派的技能选手在装配钳工、设备点检、焊接、园艺、机器人系统集成5个赛项中成功斩获优胜奖。其中，一机集团选手赵军、孙新宇分别在设备点检、装配钳工赛项中均取得第五名的优异成绩，并分别荣获“西部技能之星”“参赛代表团最佳选手奖”，创下了包头选手全国技能大赛参赛成绩的新纪录。

作为我国规格最高的职业技能赛事，本届大赛以“技能照亮前程”为主题，共设置106个竞赛项目，其中世赛选拔赛项66个、国赛精选赛项40个。共有来自全国各省(区、市)、新疆生产建设兵团、以及交通运输、机械、轻工等行业部门的35个代表团的3420名选手参赛。大赛项目设置紧扣国家战略与产业发展需

求，智能制造、高端装备、数字技术、新能源等前沿领域赛项占比超50%，还首次增设乡村振兴专项赛项，直接服务国家乡村振兴战略。

大赛期间，由一机集团、包头职业技术学院师生制作的装甲车辆模型亮相内蒙古自治厅展厅，成为展会特色亮点，直观展现了包头在装备制造领域的雄厚产业基础与先进技术实力，也吸引了众多参会者驻足关注，有效提升了城市产业品牌影响力。

以赛为媒砺匠心，以技能赋能谋长远。我市将以此次大赛为契机，持续深化技能人才队伍建设，进一步完善技能人才评价激励机制，构建科学规范的评价体系，充分激发技能人才积极性与创造性；聚焦培养质效提升，加强与先进地区的沟通交流，积极学习借鉴优质经验与创新做法，不断优化技能人才培养模式，培养更多高素质技能人才。

中国二冶项目 获自治区科技进步一等奖

□记者 张海芳 通讯员 韩慧超 张婷

本报讯 近日，内蒙古自治区党委、自治区人民政府发布2024年度自治区科学技术奖励决定，中国二冶牵头申报的“典型高性能钢结构体系抗震抗火机理与设计建造关键技术”项目，荣获自治区科技进步一等奖，这也是此次土木领域唯一获此殊荣的项目。

此次获奖项目由中国二冶联合中国矿业大学、中南大学等单位共同研发。项目团队聚焦高性能钢结构在灾害环境下的安全性能与建造效率难题，经过不懈努力，在高性能钢结构灾变机理研

究方面取得关键进展，首次揭示了复杂工况下钢结构抗震抗火协同作用机制。同时，项目团队还首创性地提出了高性能钢结构在线检测重构与BIM协同的逆向数字化成套精益建造技术，将钢结构施工精度控制与全生命周期管理效率大幅提升，为大型钢结构工程安全建造提供了坚实的技术保障。

这一奖项的获得是中国二冶多年来坚持技术创新的成果体现，实现了公司省级科技进步奖“零”的突破；项目团队的卓越成就，也成为高新区依托院士工作站等高端平台引育人才、激励创新的生动典范。

资金早拨付 企业轻装行

□记者 张海芳

本报讯 为深入贯彻落实国家关于促进中小企业健康发展及自治区、包头市关于“助企行动”的决策部署，包头市财政局充分发挥政府采购政策功能，制发《包头市财政局关于进一步落实政府采购预付款政策 助力中小企业高质量发展的通知》，进一步落实预付款政策，降低企业履约成本，解决中小企业可能面临的现金流紧张等问题，助力中小企业高质量发展。

适当提高针对中小企业的预付款比例。各级采购人在政府采购合同履行过程中，原则上应向供应商预付一部分合同资金，以缓解供应商资金周转压力。货物类项目，预付款比例不低于合同金额的30%。采购项目实施以人工投入为主的，可适当降低预付款比例，预付款比例不低于合同金额的10%。对于专门面向中小企

业的政府采购项目，货物类预付款比例不低于合同金额的40%，服务和工程类项目预付款比例不低于合同金额的20%。对于专门面向小微企业的政府采购项目，货物类预付款比例不低于合同金额的50%，服务和工程类项目预付款比例不低于合同金额的20%。

设置履约保函保证预付资金安全。各预算单位可以要求供应商提供与预付款同等额度的履约保函，供应商收到预付款后不履行义务的，采购人可通过履约保函收回已支付的预付款。各级预算单位应当在收到履约保函后5个工作日内将预付款支付到位。

落实预付款制度可以切实缓解中小企业资金周转压力，以资金“早拨付”换企业“轻装前行”，让政策“及时雨”精准灌溉中小企业，助力中小企业“开好局、稳生产、促创新”，为市场主体注入了强劲发展动能。

稀土高新区 青年招商铁军交出“硬核答卷”

□记者 贾婷婷

当20个定向招商小组、40名青年招商骨干历时18个月，奔赴全国百余座城市进行“地毯式”招商，将会带来怎样的丰硕成果？——累计对接企业3200余家、签约落地稀土永磁电机企业数量为过去30年总和、全国磁材前15强企业有10家落户、实现稀土新材料产能稳居全国第一……这是稀土高新区招商引资交出的“硬核答卷”。

“诚意、重视、环境、服务。”谈及项目落地投产的经历，卧龙集团总经理助理裴植的评价掷地有声。作为全球第二、全国最大的电机行业领军企业，卧龙集团投资建设的包头永磁电机产业园项目不仅顺利投产，储能生产线首台套可储存4800度电的储能集装箱更火速下线。“招商团队的真诚、领导的高度重视，再加上‘保姆式’服务和优质营商环境，让项目建

设一路‘开挂’，既刷新了集团项目建设速度纪录，更让我们提前投产、快速见效。”裴植的话语里满是认可。能将卧龙集团、厦门钨业等产业链“巨擘”收入麾下，离不开青年招商团队的“独家秘籍”。第六招商组组长王晓萌用走访200余家企业的“铁脚板”踩实招商路，在实战中积累宝贵经验；第八招商组组长赵丹把上万字招商总结打磨成“智慧锦囊”，成为驰骋招商战场的“兵法书”。而“四三三”招商法则，更是他们屡战屡胜的“秘密武器”：40%精力用于“先遣战”，摸清市场脉络、锁定目标企业；30%由区领导跟进“关键局”，高位推动破除合作障碍；剩余30%靠市级乃至自治区领导打响“决胜招”，从战略高度促成项目落地。三方协同的“招商方程式”，让每一次出击都精准命中“靶心”。

事业兴衰，唯在用人。干部是激活发展动能的“源代码”，是点燃产业

星火的“催化剂”。近两年来，为助力区域产业发展不断攀高向强，稀土高新区组织部门紧贴产业发展选育管用干部，给平台、压担子、强本领、重激励，涌现出一批懂产业、会招商的青年骨干，实现产业发展与干部成长同频共振、双向赋能。

良才善用，方能激活一池春水。自包头全力打造“全国最大的稀土新材料基地”和“全球领先的稀土应用基地”以来，稀土高新区作为建设主战场，创新构建“一线考察识别+精准靶向培养+科学考核激励”的干部成长体系。在选拔机制上，以经济、招商领域专业人才为核心，广泛吸纳有潜力的年轻干部，组建专业化招商队伍；在任务管理上，制定“一对一”招商作战图，明确时间表、路线图和责任状，确保招商工作有的放矢；在考核激励上，实施单独专项考核，2024年招商组“优秀”等次干部占比达40%，远超其他岗位标准，形成

“以实绩论英雄”的鲜明导向；在晋升通道上，优先选拔任用招商领域表现突出干部，调任公务员占比达67%，让实干者有舞台、奋斗者有盼头。

与此同时，稀土高新区同步构建“研讨+帮带”双轨赋能体系，每月定期组织招商业务大研讨，围绕产业政策解读、谈判技巧复盘、项目难题攻坚等核心议题搭建经验交流平台，推动干部在案例分享、思路碰撞中互学互鉴；创新推行“每组两人、点对点帮带”模式，由经验丰富的骨干招商员“一对一”带教新人，手把手传授项目对接、企业研判等实战经验，为招商干部成长持续“充电蓄能”。