



数读重庆大数据智能化发展系列报道 ⑦

智慧消费 让“买买买”更时尚更有趣

住

重点打造“未来社区”，包括智慧医疗、智慧养老院、智慧城管、智慧消防等

业

重点打造智慧教育、智慧就业、智慧从业、智慧创新创业等场景

游

重点打造智慧交通、智慧景区、智慧生态等场景

乐

重点打造数字娱乐体验场景、智慧文化场景、智慧体育场景等

购

重点打造智慧商圈、智慧金融、智慧物流、产地直播基地和线上购物场景等



八月十日，杨家坪商圈，市民正在智慧无人二十四小时餐吧购买机器人煮的小面。

0员工 智慧餐吧 机器人“厨师”24小时营业

□本报记者 黄光红

疫情期间，作为上班族的你中午休息时害怕到餐馆吃饭，但又不得不去。每当这种时候，你心里是不是特别郁闷？

别着急，街边的智慧餐吧能为你排忧解难。在九龙坡区杨家坪步行街某商场上班的营业员王小姐，就通过在智慧餐吧购买餐食解决了这道难题。

8月8日中午12点左右，杨家坪步行街一侧的陶然居数字科技24小时智慧餐吧秩序井然，10余人在一台智能售货柜前排队买小面。王小姐用手机扫描二维码，进入点餐界面，出现了清汤、微辣、中辣三种口味以及加醋、加葱、小面硬度（适中、硬、软）等选项。分别勾选“微辣、加葱、软”，下单并付款10元后，智能售货柜里面的煮面机立即开始工作。

煮面机里的“主厨”，是一条智能机械臂。它首先揭开一个储物柜的盖子，将装有面条和蔬菜的一次性碗抓了出来，放在旁边一个托盘上。感应到有东西放进来，托盘上的一片尖尖的刀片，自动将碗的封装膜划开。紧接着，机械臂再次抓起碗，把面条和蔬菜一起倒入旁边沸水滚烫的一口方形锅里。空碗，则被机械臂顺手丢进智能售货柜里的专用垃圾桶。

趁着方形锅煮面的空当，机械臂将锅一侧的一个碗抓起，推入一个储物柜里。不到10秒钟，碗自动退了出来，里面装上了小面调料。机械臂再次抓起碗，放在智能售货柜的取餐处。过了一会，面条煮熟，机械臂从锅里抓起一个容器，将里面的面条、面汤和蔬菜倒入取餐处的碗里。然后，取餐处的柜门自动打开，王小姐取出了一碗热气腾腾、香气四溢的重庆小面。

重庆新陶然数字科技有限公司市场专员李先生介绍，除了小面外，智慧餐吧售卖其他餐饮食品，全程实现了智能化。如，顾客扫码下单包子或盒饭后，智能售货柜的智能机械臂就会把冷冻室里的包子或盒饭抓出来放在微波炉里。加热后，机械臂再将其抓出来放在取餐处。

陶然居集团董事长严琦表示，智慧餐吧真正做到了0员工24小时营业，大幅度节约了人力成本。自今年5月首个智慧餐吧投用至8月9日，该集团已在中心城区打造了10家智慧餐吧。

重庆新陶然数字科技有限公司市场专员李先生：新陶然数字科技公司基于大数据、人工智能等技术自主研发的智慧餐吧系统拥有50多项专利技术，可通过智能机械臂等智能化设备代替人工来煮面、加热餐食。

15% 机器人当“店小二” 让门店客流量快速提升

□本报记者 向菊梅

8月7日中午，观音桥大融城好吃街，一台机器人“店小二”成为街头的亮点。

当时，正值午餐高峰期，这台机器人“店小二”在“胖哥俩肉蟹煲”门店前面来回走动。它有时播报门店菜品信息，有时又跟过路人互动，招呼大家进店消费，恰似一位宣传揽客人员，吸引了众多消费者围观。

“机器人‘店小二’名叫‘豹小秘mini’，有揽客和迎宾两种运行模式。”“胖哥俩肉蟹煲”门店店长张倩倩说，具体使用哪种模式，她在手机上可以操控。记者在现场发现，无论你是咨询门店营业时间、会员权益，还是询问菜品的特色、预约用餐方式，“豹小秘mini”都可一一作答。

“豹小秘mini”还有一个兄弟“豹大屏”。在离“胖哥俩肉蟹煲”门店大约300米处，记者见到了“豹大屏”。

“豹大屏”很热情，见人就打招呼，还会叫路过的人去点他“胸口”上的大屏，提示可购买“胖哥俩肉蟹煲”门店优惠券。如果顾客不知道门店在哪里，“豹大屏”还有语音导航，“胸口”上的大屏还会同步显示路线图，标注门店的具体位置。

“豹大屏”通过代金券+语音主动招揽+全天高频推介，从商场各楼层拉新顾客入店，大约有80%以上的顾客都来自店铺无法覆盖的其他楼层，相当于店铺在商场各个地方都有一个招揽顾客的宣传员；“豹小秘mini”则在店门口截流转化路过门店的顾客。这两个机器人“店小二”为商家引流，给商场增效降本。

研发“豹小秘mini”和“豹大屏”的猎豹移动公司在大融城的各大电梯口、楼梯口、人气店铺前、门口等地，一共部署了30台“豹大屏”机器人，再加上合作门店前的招揽机器人“豹小秘mini”配合，店铺人流量大幅提升。以大融城“胖哥俩肉蟹煲”门店为例，因为使用了“豹大屏”和“豹小秘mini”，该店客流量提升了近15%。

猎豹移动公司相关负责人：我们公司2016年进军服务机器人领域，并从2019年开始聚焦商场场景的近场营销。截至目前，已和重庆55座商场合作，落地630台机器人，为商家提供主动招揽、广告宣传、优惠券发放等数字化服务。



胖哥俩肉蟹煲沙坪坝印象汇店，消费者正和“豹大屏”机器人互动。（受访单位供图）

1.8万人次 VR看车服务 上门试驾签约

□本报记者 王天翔

“妈，我提车了，一会儿就来接您和我爸！”8月3日，市民周聪提了新车，高兴地跟父母报喜。

周聪的父母却有些疑惑：“最近没见你出面看车呢？怎么就买了？”

“您放心，我早就看好了，是在家里看的，动动手机就搞定了。”周聪解释说。

众所周知，买一台车，需要先查信息做功课，然后去线下不同的店看车、咨询、试驾，最后货比三家，签订购车合同。周聪说的在家动动手机，就看车是怎么回事？

周聪在手机上点开重庆商社汽车贸易有限公司（下称“商社汽贸”）旗下一家门店的VR看车链接，向重庆日报记者展示了他看车的过程。

记者看到，这家位于渝中区的别克4S店被完完整整“搬”到了线上：服务台、绿植、优惠海报的布局与实体店一模一样的，别克GL8、昂科威、君越等近20款热门车型一应俱全。在屏幕上滑动手指，就仿佛在店里“移步换景”，各种车型由近及远，依次呈现在眼前。

在心仪的车型跟前停下，点击，可以360度地看到车的外观，还可以为车变换所有可选的颜色，比实体店的外观体验更丰富。

看完外观，消费者还可以点击屏幕“坐”进车里，体验车辆的内饰、座椅材质、中控台设计、按钮分布和空间布局等细节。

以通过VR展示的别克君越为例，点击进入车内后，可以自主选择变换环境，查看不同内饰颜色在日间和夜间呈现出的不同效果；车内有亮点的配置会不停闪烁，提示消费者点击后通过视频了解详情；车内还可以切换前排、后排和后备箱，方便了解空间布局；VR看车还提供虚拟驾乘者的身高数据，消费者可通过与自身身高的比较，判断空间大小是否足够舒适。这个过程中，记者看到的画面非常清晰、立体，就像自己坐在车里看到的一样。

此外，消费者在看车时可以点击“配置”按钮，详细了解某款车型的各种参数，选择好配置后，还可以一键询价。

据了解，为提升顾客购车体验，重庆的各路汽车经销商几乎都开展了VR看车、上门试驾签约服务，探索智慧消费新业态。

商社汽贸相关负责人介绍，该服务推出后引起了不少消费者兴趣，自2020年1月开展以来，已服务1.8万人次购车。今年上半年，有2427人在线上展厅通过此项服务看车后，表现出了购买意向。

商社汽贸相关负责人：消费者选择车型后，可以通过手机预约试驾，4S店会将对应车型做好消毒杀菌后，在指定时间送到指定地点提供上门试驾服务，满意后可立即签订合同，实现“下地楼买辆车”。

30% 农贸市场“智慧”了 销售额增加

□本报记者 黄光红

已在溉澜溪住了近8年的刘敏，过去7年时间里买菜都是去离家远一点的大型超市，不愿踏足农贸市场。2020年9月，溉澜溪农贸市场以“智慧农贸市场”的身份全新亮相后，引起了她的兴趣。

溉澜溪农贸市场发生了什么变化？近日，重庆日报记者前往溉澜溪农贸市场进行打探。

走进溉澜溪农贸市场，给人的感觉就跟印象中的传统农贸市场大不一样——

市场内，蔬菜区、农副产品区、肉类区、水产品区等分区清晰，商品摆放整齐，跟大型超市基本相同。

每个摊位上方，均挂着一块小型电子屏，显示该摊位所售农产品的实时价格、营业执照及收款二维码等；摊位上，摆着一台外形与传统电子秤相似的智能双屏秤。刘敏在一蔬菜商户处挑选了一把藤藤菜，称重计价时，智能双屏秤上显示出单价、重量、总价等数据。

同一时间，这些数据出现在了市场后台管理系统上。基于这些数据，该系统还记录有整个市场每天、每月的累计销售数据。

在市场一侧，有一间“快检室”，工作人员正在对某商户的黄瓜等农产品进行农残抽查检测。检测结果通过农残检测仪，自动实时上传给市场后台管理系统。

“快检室”上方，一块大屏幕正滚动公示当天对部分商户农产品农残抽查检测的结果，消费者抬眼可见。而在市场后台管理系统上，每户商家每一批次进货的数量、时间、渠道等信息全部都有记录。

“如果某商户某一批次农产品出现问题，我们可据此快速查找到源头。”市场负责人任小辉介绍，溉澜溪农贸市场是一个有着14年历史的老农贸市场，过去，由于“脏、乱、差、湿、腥、臭”，设施陈旧，广受居民诟病。2019年，江北区对该市场进行智能化改造。

2020年，改造后的该市场通过食品安全规范化建设验收，不仅“旧貌换新颜”——环境变好了，还构建了智慧监管系统，自动采集并公示消费者关心的价格计量、商户信用评价、食品安全等方面的数据。得益于此，该市场让老百姓明明白白消费、放心消费，吃得安心，吸引了更多像刘敏一样的年轻人，人气日渐旺盛。来自市场运营方的最新数据显示，近一年来，该市场销售额比智能化改造前增加约30%。

溉澜溪农贸市场相关负责人：市场入口右边，竖立着一块可触摸显示屏。消费者点击它，可查询各种品类的农产品价格、商户信用、市场概况、经营户分布等，这些数据均实时更新。