

## 我是主角

编者按：

灯光之外，才是生活最真实的底色。城市的运转，从来不只依赖高楼与车流，更藏在那些不被聚光灯照亮的角落——一个个普通人，用日复一日的坚守，把日子过成了值得被看见的模样。

生活没有配角，每一个认真生活的人，都是自己故事里的主角。即日起，本报开设《我是主角》栏目，把目光投向这些“没有名字的主角”。他们或许没有耀眼的标签，却在各自的位置上，默默承担、持续发光。

让我们走近每一个“普通人”，在他们的讲述中，看见平凡里的光。

## 张瑜：在这里，我是被需要的人

本报记者 孙亚妮 邓璇 整理

我叫张瑜，徐州马陵山镇人。我们镇上4万多常住人口，跑外卖的，就我一个。

每天早上9点，我骑上电动自行车，从镇中心出发。这里没有高楼林立，也没有复杂的路网，但每一条巷子、每一户人家，我都熟得很。

镇上的地址也有意思，比如“老季羊肉馆旁边巷子，往南走到底，再往东走10米”，这样的描述，对我来说，比导航还准。

3年前，我还在外地打工。那时候，我在城里跑过外卖，系统派单，时间卡得很紧，一天到晚都在赶，压力特别大。后来，一个朋友跟我说，不如回老家试试做乡镇外卖。我回来一看，这里还真是个空白市场，就这样留下来了。

刚开始，我也没敢把全部精力都投进去，一边开着小餐馆，一边帮着送单。后来朋友把业务交给我，我干脆专心做外卖，一干就是3年。现在，我既是站点负责人，也是骑手，镇上的订单基本都由我来送。

平均一天50单左右，一单赚个六七块钱，再加上一些熟客的跑腿订单，一个月下来能有一万多元。也许对于有些人来说不算多，但对我来说，够用了，而且自在。

在我们镇上，送外卖跟城里不一样：城里是“快”，我们这里更像是“熟”。

很多顾客，我一看订单名字就知道是谁。去取餐的时候，老板会喊我坐一会儿，喝口水；送到家门口，阿姨会拉着我说：“小张别走了，正好饭做好了，吃完再走。”时间久了，大家都处成了半个亲戚。

有时候我送的也不只是饭。外地打工的年轻人，会

给家里的老人点餐，或者让我帮忙带点水果、药品，甚至还有人直接下单，让我去家里“看一眼”。

记得有一次，一个订单地址写得特别模糊，只说是“卷帘门口有个水井”，我绕了好几圈才找到。开门的是一位坐在轮椅上的老人，是孙女在外地点的餐。那一刻我才明白，他们需要的，不只是这顿饭，而是有人替他们看一眼家里的情况。

慢慢地，我觉得自己送的，不只是餐，是一种惦记，是外面的人把心寄回家的方式。

镇上的生活节奏慢，但需求一点不少。有人在农田里干活，我就把饭送到田埂边；有人在河边钓鱼，我就把东西送到岸边；还有很多老人腿脚不便，需要人帮着跑腿买东西。

这些年，镇上的变化也很明显。越来越多连锁品牌进来了，年轻人消费习惯也在改变，外卖订单一点点多起来。以前大家觉得乡镇是“没市场”的地方，但我不这么看。在我眼里，这里不是存量市场，而是增量市场。



说实话，有时候我也会觉得累。毕竟全镇就我一个人送外卖，订单多的时候，从早忙到晚。但我很少给自己放假。不是因为舍不得挣钱，而是因为一想到，如果我停一天，有些老人可能连饭都不方便吃，心里就有点过意不去。

当然，这份工作也给了我很多回报。最大的一个，就是离家近。

以前在外地，家里有什么事，总是赶不回来。现在父母就在身边，有什么情况，我能第一时间照应。这一点，比什么都重要。

有人问我，会不会再回大城市发展？我想了想，暂时不会。

在城市，我可能只是一个普通骑手；但在这里，我是被需要的人。

一个人，一辆车，三年时间，我把整个镇子跑熟了。未来，我也不觉得自己只是送外卖的。跑腿、代买、代送，这些需求会越来越多，乡镇的服务也会越来越细。

我希望能一直留在这里，把这件事做好。不是因为这里有多大市场，而是因为，这里有人等我。



## 来春季房展会，让你一站式置业

线下主会场于4月30日—5月2日在彭祖园举行，5月1日—5月31日持续开放线上展厅

本报讯（记者尹亮）春风拂彭城，安居正当时。抢抓春季购房黄金窗口期，聚焦刚性与改善型住房需求集中释放，为激活住房消费活力、稳定市场预期、赋能青年人才安居，2026徐州春季房展会暨青年人才购房节将于4月30日启幕。本次展会创新采用“1+N”主巡展联动、线上线下融合模式，整合优质房源、家装家居全产业链资源，搭建一站式置业服务平台，奏响徐州宜居宜业高质量发展新乐章。

作为苏皖鲁豫省际交界地区中心城市，徐州始终以民生安居为底色，以人才集聚为动能，持续优化人居环境、完善住房保障体系。此次春季房展会通过政策赋能、优惠让利、场景升级，让更多市民与青年人才安心置业、舒心安家，不断提升城市吸引力与归属感。

本次展会由市委人才办、市住建局、市人社局联合指导，徐州报业传媒集团、市房地产业协会主办，徐州报业传媒有限公司、徐房严选承办，构建“主会场+线上云展+周边巡展”三维格局。线下主会场定于4月30日—5月2日在彭祖园亮相，集中展示楼市发展成果与品质住宅标杆；汉风号App专属频道同步上线，5月1日—5月31日持续开放线上展厅，实现全天候云逛展、云咨询；同时联动淮北、宿州、枣庄等周边城市开展跨



房展会提供多种置业服务。（往届房展会资料图）

区域巡展，打破地域界限，精准对接省际置业需求。

人才引领、惠民让利，成为本届展会最鲜明的亮点。展会现场特设人才政策宣讲专区，市委人才办、市人社局专家团队现场解读青年人才购房券、落户安居、就业配套等利好政策，清晰列明申请条件与办理流程，以真金白银红利吸引青年人才扎根彭城。政策服务专区同步讲解公积金新政、房票安置等惠民举措，全方位降低置业成本。组委会统一发放万元购房优惠券，可与

企业优惠叠加使用，切实让利于民。展会还配套免费看房直通车，从主会场直达各项目现场，打通逛展、看房、选房全流程“最后一公里”。

场景革新、全链融合，打造沉浸式置业新体验。与传统展会不同，本次房展会鼓励参展楼盘搭建实景生活展示区，配合新型建材、智能家装、家居实景展示，让市民可看可触可体验。线上平台整合探盘视频、楼盘详情、优惠信息，推出“记者探盘+总经理直播”双轨模式，实时互动答疑、发放专属福利，实现精准引流、高效对接。全产业链联动入驻装饰、建材、家居品牌，形成“买房+装修”一站式服务，满足市民多元化消费需求。

全媒体造势、跨域传播。展会构建“核心平台引领、社交矩阵扩散、线下场景烘托”的宣传格局，以汉风号App为中枢，联动徐州日报、都市晨报、徐州楼市发布等主流媒体开设专题专栏，持续推送政策解读、探盘纪实、置业指南。抖音、视频号、朋友圈广告精准覆盖本地及周边刚需、改善与人才群体，突出优惠力度与宜居优势。主会场氛围布置紧扣春季置业与人才安居主题，让城市烟火气与置业幸福感相互交融，全面展现徐州宜居宜业新魅力。