



# 戴红领巾重回课堂 包团定制旅游线路 甬城同学会悄然兴起“私人订制”

□记者 谢舒奕

随着近年来“致青春”式电影的热播,同窗情激起几代人的回忆,同学聚会的形式和内容也在悄然发生变化,老同学阔别多年再聚首,拼酒、K歌等老套模式正逐渐被更具时代青春符号的内容所替代。策划公司、旅游机构、星级酒店等领域的精明商家们借此契机,通过私人订制的方式瞄准市场,打起了“温情牌”。

## 场景设置、策划服务“一条龙”

统一穿着黄白相间的班服,胸前别着团徽、挂着红领巾,时而端坐教室捧书朗诵,时而齐刷刷唱起少先队歌,时而排队上操场跑步、做游戏……阔别小学18载,32岁的沈慧春近日通过“朋友圈”联系到昔日同学,大家迅速达成一致:在母校举办同学会。“我们还把60多岁的班主任请来了,期间老师像当初入少先队时一样,按照花名册点名上台,由她亲手给大家戴上红领巾,再集体唱队歌。听着老师讲过去的点滴趣事,往事一幕幕浮现在脑海,大家笑着笑着就流泪了。”她说。

“整场同学会采取全程定制,跟拍、摄影、灯光、音响样样齐全,玩游戏时连老同学的座位号、照片都收集完整,车站还安排了专人专车接送。”为了更好地“致青春”,沈女士一行全权委托专业策划团队,打造了这场别具特色的同学会。

据了解,我市一些婚庆公司、文化礼仪公司及相关策划工作室均提供此类服务。在一批策划领域专业人士看来,“同学会私人定制”是大势所趋,类似的情感营销一站式服务蛋糕将越来越大。“近一年来,由我经手筹划的同学会就有20多场,这个数字至少是去年的四五倍。”从事会展策划的资深人士梁惠告诉记者,创意同学会的客户群体以白领居多,多半在35岁以上,“这个年龄段的白领多数是已婚或孩子已上学,私人空间较多,更加渴望找回以前的一些记忆。”

## 包团定制、故地重游成为新风尚

比起策划机构在同学会业务上的“风生水起”,记者从甬城旅游市场上了解到,眼下边旅游边开同学会也逐渐成为一种风尚。

在宁波,不少旅游机构提供包团定制服务。携程网有关负责人徐周斌向记者介绍宁波情况时说,除了毕业季的学生游之外,其他常规的同学聚会大多选择我们的自驾游产品,或者短途二至三日游,倾向的目的地主要是休闲度假类为主,比如省内的莫干山、千岛湖等地,也有一些选择去境外且人数超过20人的小团包。

不少业内人士认为,尽管这一内容的市场很大,但是个性化需求较强且比较分散,很难做成标准化产品。但也有旅行社快人一步,“故地重游看变化,或是设置一些富有怀旧基调的固定主题,如身穿中山装、旗袍游览市内一些有历史积淀的景区,我们旅行社经常这样操作。”浙江飞扬旅游集团执行董事李达说。

## 特色餐饮、星级酒店争抢“蛋糕”

见同学聚会市场大有文章可做,特色餐饮、星级酒店也欲分一杯羹。

记者走访时发现,高星级酒店有的升级包间功能,有的营造怀旧场景,还有的在歌单上做文章……服务细节上的变化,体现出酒店迎合市场的心态。海曙区一家五星级酒店有关负责人表示,考虑到同学会通常规模不小,“中餐厅承接类似的主题活动,每桌报价为2188元起,四桌以上可升级至独立多功能宴会厅举办。同时我们还可以通过大屏幕进行不同场景切换,歌单上也精心选入《同桌的你》、《青苹果乐园》等经典曲目。”

至于餐桌上菜品,甬帮菜是绝对主角。“接待几场同学会宴席能够发现,前童豆腐粉丝、猪油渣芋艿、笋干烤肉、白蟹炒年糕等菜品点单率最高。”宁波贴阁碧餐厅有关负责人表示,与传统聚会大吃大喝相比,这部分客人非常注重在感情上寻找共鸣,尤其是一些来自外省且多年来没有机会返甬的昔日外地大学生,他们对地道宁波菜的期盼最为热烈。“这些菜曾在大学食堂、后街吃了四年,有许多回忆,是久违的味道。”毕业于浙江万里学院的丽水人杨洋在近期举办的同学会上颇为感慨地说。



统一的着装,激情的姿势,同学会上类似的留念环节必不可少。 通讯员 朱科培 摄



## 逛展会就像赶“双11” 2015食博会现场人气爆棚

□记者 朱一丹 谢昭艳 徐文燕 通讯员 郑家成 朱文超

昨天,天气放晴,又遇周日,食博会现场人气爆棚。很多市民携带推车逛展会,仿佛在会展中心赶“双11”。记者昨天上午10点左右到达展会现场时,看到已经有市民拎着大包小包,推着装满食品的购物车往停车场走去,满载而归。

## 老字号产品受欢迎

记者昨天在食博会现场看到,位于3号馆的宁波老字号产品受到市民的欢迎,共有15家食品行业的宁波本土老字号组团亮相。

走进3号馆,一眼望去,缸鸭狗、赵大有、王升大等宁波人耳熟能详的老字号品牌,都带来了自家的特色产品,吸引市民争相购买。在慈城“冯恒大”年糕的摊位上,不少市民抢购10元一袋的传统水磨年糕。销售人员告诉记者,昨天仅大半天时间,这种水磨年糕就卖出去3000多袋。在“王永顺”千层饼摊位,老宁波口味的苔菜椒盐千层饼和近年新创的蛋黄脆皮口味千

层饼,都很走俏。

一些老字号商家还现场展示传统制作工艺。王升大展位上的传统农具——木耨引起了不少人的兴趣。木耨由排有密齿的上下两扇工作面组成,通过牵动在破除谷壳的同时不损伤米粒,不少市民兴致勃勃地上前体验手工稻谷脱粒的乐趣。

记者从市商务委了解到,近年来,我市的老字号培育保护工作进一步加强。今年,我市再次成功发掘、培育了6家“浙江老字号”,宁波的老字号由原来的43个增加到49个。

## 各地小吃抢风头

昨天上午,食博会各个馆几乎全都人气爆棚。食博会上,各地小吃聚集,浙江馆人气特别旺,嘉兴粽子、嘉善豆制品、嵊州小笼馒头等展位前都排起了久违的长队,每个队伍人数至少在20名以上。本地一些鼎鼎大名的酒店也开卖酒酿圆子、麻糍等乡土气息浓郁的本地小吃。

一家酒店现场促销,一碗圆子只卖2元,立马被围得水泄不通;几家酒店现场烹制油炸带鱼、糖醋熏

鱼等家常菜;一些餐饮企业则带来了梁弄大糕、宁海麦饼等地方特色浓郁的名小吃。除了这些本地名小吃,来自温州的大馄饨、新疆的烧烤都卖得红红火火。

台湾小吃则是好吃又养眼,相当于食博会现场搭建起了台湾美食街。促销人员身着民族服装,蛋黄鸭肉卷、肉燥干面等台湾小吃都是现场制作;名闻遐迩的大肠包小肠展会前排着长队,正在现场制作的厨师说,每年这个小吃都最受欢迎。

## 去新疆创业的宁波人来赶食博会

食博会上有一种红枣非常特别,这种红枣里放进了枸杞、葡萄干、巴旦木、核桃仁、杏仁、芝麻七种干果,还用参、虫草、蜂蜜等滋养过,这就是库车展区的新品种滋补养颜枣。

“这种红枣是我们的专利产品,特别适合体弱者、老年人和女性。”带来这种营养红枣的展商夏成长是宁海人,今年56岁的他在新疆创业已经有30多年。他告诉记者,这次参加食博会是希望找到经销商来合作推广新疆的红枣。

他说,他在新疆有自己的果园,也有自己的加工厂。以前,他卖的也是普通的红枣,“红枣是新疆那边的特产,卖的人很多,卖的都是干红枣,我就捉摸着这

红枣能不能变变花样呢?”夏成长说,有一次,他碰到一位医科大学教授,对方说,如果红枣、核桃、枸杞等放在一起,营养更好。“于是我就断断续续做各种试验,去年取得成功并规模化生产。”夏成长说,将红枣洗净去核后,先在加了人参、虫草的蜂蜜中浸泡一星期,然后再在红枣内放入枸杞、葡萄干等干果,再烘干。

记者了解到,滋补养颜枣已经成功地卖到了法国,一盒200g的滋补养颜枣可以卖到53元,眼下,又是红枣加工的旺季,夏成长手头还有上万盒的订单,“生产线已经开足了马力,原先一天生产500盒,现在一天已经增加到了1000盒。”