

曾自己创业的老板，竟沦为摊贩零钱惯偷

短短三个小时，他偷了一百多斤硬币

□记者 殷欣欣 通讯员 吴玲

他原本是个有想法、有干劲的青年，一度曾自己开店当老板，不料却堕落成偷菜场零钱的贼，在短短三个小时偷了一百多斤硬币。目前，该男子因涉嫌盗窃已被警方刑事拘留。

小微文化企业的钱袋子
—农行文化创意支行的文化产业风险池贷款

文化产业风险池贷款系专门针对轻资产、高担保的小微文化企业。由宁波市文化产业风险补偿资金（风险池）、中国农业银行宁波文化创意支行、中国人民财产保险股份有限公司宁波市分公司以4:2:4比例共担风险。为广大大小微文化企业向银行融资提供保驾护航的一系列金融产品。

产品优势

宁波市府加速推进宁波市文化、金融和产业“三融合”的具体措施，享受较低的融资成本，仅适用于宁波地区小微文化企业。

农行宁波市文化创意支行专属产品，有效解决部分优质小微文化企业担保能力不足的融资瓶颈。

办理渠道

政府推荐：相关部门根据企业需求，择优向合作方推荐；
企业自荐：贷款申请人直接向农行文创支行或人保宁波分公司提出贷款申请，并经风险池代表方确认。

借款人基本要求

宁波市范围内文化及其细分行业企业。
企业产品或内容具有一定竞争力，公司经营情况良好，有市场发展空间。
企业及其实际控制人无不良信用记录。

联系我们

中国农业银行宁波文化创意支行
地址：宁波市江东区甬江大道1号
(书城A座5楼)
电话：87973136、87973218

www.abchina.com 客户服务热线 95599

中国农业银行
AGRICULTURAL BANK OF CHINA
宁波文化创意支行

曾经自己创业，生意做得红红火火

偷零钱的男子姓秦，1995年生，陝西渭南市澄城县人。他1米8多的个子，看起来相貌堂堂。

三年前，中专毕业的秦某只身一人来到宁波打工。他起初在下应一水果批发超市工作，做了一年多便辞了职单干，自己当老板做起了水果批发生意。

创业之初的秦某吃苦耐劳，什么事都亲力亲为，生意做得红红火火，每个

月的利润多则上万元，少也有几千元。

秦某做了两年多的水果批发生意，攒下了不少钱。他开始不安于当下的平淡。他关了门店，每天逍遥自在，没事便找朋友一起去度假，出入高档酒店，生活档次一下子提高了。由于入不敷出，他开始着急收入来源问题，可由于懒散惯了，他再也不会像之前那样艰苦奋斗。秦某想来想去，最后竟然想到了“偷”！

堕落为“零钱大盗”，3小时偷了100多斤硬币

秦某把目标瞄准了菜场摊贩的零钱，因为很多摊贩为了方便，习惯收摊后把一些零钱留在摊位上。

秦某通过电子地图发现五乡菜场面积比较大，决定将其作为下手目标。10月28日晚上11点左右，秦某骑着电瓶车来到了五乡菜场东门。通过铁门上的破损处钻了进去。为了防止被监控拍到，秦某带上事先准备好的黑帽子和口罩。

秦某大致扫视了下四周后，开始蹑手蹑脚地沿着一个个摊位搜寻过去。他甚至用手拧开了摊位收纳柜的锁，把柜子里的零钱搜刮一空。经过几个小时的搜罗，秦某搜了20多个摊位，装了满满两蛇皮袋零钱，其中绝大部分都是一毛、五毛、一元的硬币，还有一些小额纸

币，共计百余斤。此时已是次日凌晨2点，秦某用电瓶车驮着两大袋零钱扬长而去。

两天后的10月31日晚上，便衣民警便找上了秦某。开始秦某对行窃一事拒不承认，直到民警找到了放在米堆里的零钱。经清点，这些有一角、五角、一元的零钱，共计有1500多元，另有800多元已被秦某兑换挥霍。

据了解，秦某已经不止一次偷菜场硬币了，之前在下应因同样的案件曾被拘留。目前，秦某已被刑事拘留。

民警表示，菜场摊主不要图一时方便将零钱直接扔在摊位上，要将钱财等贵重物品随身携带。另外民警也督促菜场管理人员及时做好菜场的防范措施，加固防盗设施，以防失窃。

6000+实体商家联动双11，全零售狂欢新体验



11月3日，由飞凡商业联盟旗下6000+实体和50000多品牌共同打造的全零售狂欢“飞凡11天 全民狂逛节”活动正式启幕，将持续11天为消费者打造线上线下联动的消费盛宴。红星商业集团、步步高集团、物美集团、绿地集团、新世界百货、欧亚集团、南京中商集团、银川新百、佳兆业集团、上海开元地中海等全国知名商业集团旗下购物中心、百货、超市以及万达旗下全国百余家万达广场倾情参与此次活动，同时哈根达斯、屈臣氏、拉夏贝尔、SELECTED、JACK&JONES、GAP、麦当劳、汉拿山等深受消费者喜爱的知名品牌也共同参与，共同打造实体全零售狂欢盛宴。

全国6000+实体掀起全民消费狂欢

大规模的主题营销并不罕见，但要把全国范围内超过6000家购物中心、百货、超市，以及50000多个品牌都联合到一起，统一步调为消费者带来狂欢盛宴非常不容易。飞凡狂逛节则通过开放平台模式将全国大型商业集团和品牌商串联起来，共同推出全国同步的促销狂欢活动，打造了实体首次强强联手共同参与“双十一”的营销盛事，也持续增强了顾客消费体验。

同时，飞凡狂逛节也运用了全渠道营销方式，整合互联网及优质体验场景，打破线上线下壁

垒，实现全零售主题营销活动的整合与联动。消费者通过移动平台飞凡APP提前预知本地购物中心的活动信息，提前抢购相应的折扣，然后再去线下走进飞凡商业联盟成员营造的优质场景享受优惠与服务，让“网购族”化身“狂逛族”，感受真实消费、真实优惠的全民狂欢盛宴。

飞凡狂逛节“约享玩购”嗨爆“双十一”

这次飞凡狂逛节活动涵盖“约享玩购”四大主题，赠品、积分奖励、代金券优惠等都只是“开胃小菜”，“一元闪购”“真5折”才是真正的“主餐”，此外还有“网红直播红包”“摇一摇”等“佐餐美酒”都值得大家细细品味。

11月3日起，消费者就可以到当地参与飞凡狂逛节的购物中心、商超，用飞凡APP感受狂逛盛宴。活动的参与方式多种多样，消费者可以先通过线上秒杀一张心仪品牌的闪购优惠券，或者通过“约惠明星 全民分红包”、“约惠网红、粉丝抢红包”的形式，与“明星、网红”互动的同时，得到飞凡提供的零花钱、购物金或者品牌代金券。

另外，在每个参与活动的购物中心、商超内，还有诸多惊喜等

待着顾客发现。“集鲸币，抽大奖”活动是考验消费者“运气值”的游戏，只要消费者在活动期间完成飞凡APP指定的任务，就可以积累一定的“鲸币”参与平台的抽奖活动，有机会获得和家人一起搭乘“飞凡号”游轮进行豪华航海体验等惊喜大奖。

飞凡狂逛节的“全民AR寻宝”游戏也会让消费者感叹“黑科技”走近身边的奇妙感觉：只要消费者用飞凡APP“AR寻宝”界面扫描商场内部，就会发现在商场里其实隐藏着无数“宝藏”，眼疾手快的用手机屏幕进行捕捉，就会“捕到”这些宝贝，消费者还会从中获得商场内各品牌提供的购物金、品牌优惠券。这种丰富的场景体验互动方式，不仅给消费者带来了无穷的实惠，也让整个购物过程充满了乐趣，让人意犹未尽。

正品、低价是每位消费者购物时追求的目标。飞凡狂逛节期间，不仅购物中心、百货会为消费者提供各大品牌的优惠活动，大型连锁品牌也为消费者提供了正品优惠：飞凡通支付满减、爆款单品闪购优惠、活动专属优惠折扣等活动都可以让品牌粉丝享受比线上“双十一”更满意的折扣。

线上线下融合打造全零售消费升级，飞凡狂逛节一鸣“鲸”人

如今，顾客对消费需求越来越多样，传统电商“低价”策略不再成为主要吸引点，场景体验已成为零售业发展的风向标。飞凡商业联盟通过飞凡开放平台将互联网技术与实体场景进行融合，实现了实体服务功能的激活和聚集，让新一代的消费者感受到不一样的全零售消费体验。

这次飞凡商业联盟携手6000+实体，50000多品牌商掀起的线下购物狂欢，非常注重消费体验。实体的优势在于场景的丰富，飞凡狂逛节发挥了实体这一特点，在基础场景上用互联网技术进行改造升级，使实体场景变得更加具有互动性和趣味性，同时，也融入了线上促销的玩法，以红包、零花钱、闪购秒杀等方式刺激消费者通过线上提前获取线下商场的优惠信息，从而走入线下，实现流量的转化。

11月3日-11月13日，让我们远离电脑，走进飞凡狂逛节携手6000+实体50000+品牌所带来的全零售狂欢，感受真实、有趣、丰富的消费体验，在充满惊喜和欢乐的消费过程中，度过崭新的“双十一”。