

# 聚焦网红城市 毕业旅行整装待发

## “驴妈妈”统计显示,订单消费在5000元以上占一半



随着高考、中考等相继结束,毕业季大幕拉起!伴随着离别的不舍和对未来的憧憬,旅行已然成为大多数毕业生的热门选择,甚至“标配”。那么,今年的毕业大军将涌向何方?他们的喜好又有哪些新变化?

### 下月将迎出游高峰期

“毕业纯玩厦门4日之旅”“成都4日同窗慵懒小时光”“毕业季泰国6日玩水季”……眼下,适合毕业旅行的旅游产品在我市各大旅行社均有销售,毕业游由此迎来全年的最高热度。“随着小学、初中毕业考试相继结束、高考志愿填报及相关学校的陆续落地,预计将于7月中下旬迎来出游高峰期。”中国国旅宁波公司有关人士分析道。

各大在线旅游平台更是热闹。记者了解到,

### 网红城市小众玩法受追捧

记者从甬上旅游机构了解到,在目的地选择上,毕业旅行仍以国内城市为主。其中根据咨询、报名热度,北京、上海、南京、西安、成都、重庆、长沙、武汉、广州、天津跻身今年毕业游十大热门目的地。

这一榜单与携程旅游网发布的相关毕业旅行报告几乎吻合,“相比以往名校集散地最吃香的情况,今年更多网红城市加入了毕业旅行目的地阵营。”有关人士介绍称,6月9日—11日期间,武汉的机票搜索量赶上了北京、上海和南京,环

### 订单消费在5000元以上占一半

预算方面,00后的毕业旅行明显充足许多。

从各大旅行社的反馈来看,今年超半数的毕业生选择3至6天的中短途旅行,与家人同游的毕业生则不乏选择7天以上的长线游和出境游产品。同时据记者观察,目前宁波市售旅游产品的价格区间普遍在2500元至10000元不等。

据携程旅游网统计,从今年占比52.4%的00后旅行者当中,毕业旅行人均预算达到5000元

携程网、去哪儿网都开辟了专门的毕业游、亲子游等不同主题的暑期专场。同时据马蜂窝发布的毕业游调查大数据,有85.6%的高三毕业生选择在高考后进行一场毕业旅行。

今年宁波毕业生群体庞大。来自宁波市教育局官网数据,2019年参加中考的考生有5.6万余人,参加高考的考生人数为3.8万。再加上幼升小、小升初等毕业群体及相关毕业生背后的家庭都将为这块旅游市场带来增量。

比大增近50%。同时,探索重庆地下核工程,揭秘成都的川剧变脸,体验西安的滑翔伞和汉服等众多个性化产品深受年轻人的喜爱。

自由行方面也出现了爱好的转移。来自马蜂窝大数据显示,相比90后毕业生偏爱的青海、西藏、大理等中长途旅游目的地,00后更关注成都、重庆、西安、武汉等网红城市。00后更愿意和有共同爱好的朋友一起完成自己的毕业旅行,摄影、动漫、音乐、美食等都可能成为他们结伴出发的理由。

以上。而且,“相比其他人群,年轻人也更愿意为优质的旅游体验买单。”据介绍,在酒店入住方面,今年的毕业生选择入住高星级酒店的占比超过六成,而精品民宿、客栈的占比也超过了20%。

来自驴妈妈旅游网统计数据显示,今年毕业旅行订单消费在5000元以上的占比高达五成。其中,8000元以上的约占15%。

记者 谢舒奕

### 直播间“带货力”成618最大亮点

本报讯(记者 史妮超) 淘榜单联合淘宝直播发布的《天猫618淘宝直播消费者画像》显示,90后已经成为直播间的消费主力,而00后异军突起,同样具有超强的购买力。与此同时,小镇青年也在直播间贡献了不少。边看边“剁手”已经成为越来越多人的“618打开方式”。

阿里巴巴的统计数据显示,天猫618期间,牛肉、豆腐干、山核桃成为卖得最火爆的三大农产品,来自贫困县的爆款农产品销量则涨了1591%。

来自贫困县的农产品中,销售涨幅排名第一的多肉植物来自云南东川,同比去年销量暴增11024%,位居第二、第三的海南琼中香蕉,陕西吉县桃子,同比增长分别为986%、721%。

销售大爆发的土味农产品,其背后的“推手”,除了电商平台强大的用户触达,还有数以十万计的摄像头。它们被架到几百个贫困县的瓜田、鱼塘、果林里,网红主播各种花式直播卖货,连县长们也纷纷扎堆直播间,吆喝家乡农产品。

从不同年龄段最爱在直播间购买的商品类型来看,90后、00后最爱买的前三名分别是美容护肤、女装和彩妆香水。而60后、70后则更喜爱在直播间剁手珠宝翡翠等。

小镇青年在直播间的购买力不容小觑。除了一二线城市的消费者在直播间疯狂“剁手”外,三线及以下的城市同样在618期间贡献了近一半的直播成交。其中,六线城市的直播成交占比甚至接近一线城市。随着低线城市消费能力的释放,直播间也成为品牌触达下沉市场消费者的重要渠道。

### 随身带杨梅乘飞机 应注意什么?

本报讯(记者 范洪 通讯员 李乐炯 张慧珩) 昨天早上,在宁波机场乘坐MU5177飞往北京的沈先生和妻子拎着几筐杨梅来到机场阳光服务台,询问杨梅是否可以随身带上飞机。随着杨梅季的到来,这样的旅客,宁波机场每天都会遇上好几拨。

沈先生和妻子都是在北京工作的宁波人,这两天带着孩子回宁波参加杨梅节还摘了杨梅,准备一起带回北京。不过,沈先生碰到了麻烦:他们事先准备的杨梅包装,只是市面上简单的塑料筐,而由于杨梅汁水偏酸性,如果滴落在飞机客舱行李架、飞机货舱或地毯上,容易滋生霉菌,腐蚀甚至穿透机舱里的铝合金结构保护层,给飞机带来安全隐患,因此这样的包装并不符合规定。

那么,坐飞机带杨梅,应该怎样包装呢?宁波机场阳光服务工作人员表示,首先要做到的就是密封。如果随身携带杨梅登机,以每人两筐为宜,且要注意杨梅连同其他随身物品的总重量不得超过随身行李限额,要用大的塑料袋密封好,确保杨梅受到挤压后,汁水不会渗出,而且袋子里也不能夹冰块和水。

除了随身携带,机场也提供托运杨梅的服务。不过,托运杨梅的包装要求更为严格,一般要求三层包装:内层为塑料袋,中层为泡沫箱,外层为纸箱,包装完好牢固且抗压。为了避免杨梅闷坏,可以在箱子内放上专用的冰袋或塑料瓶装的冰块,不过须注意冰块应放置在封闭的容器内(如把冰块放置在矿泉水瓶内)或使用专用冰袋,再经过外层的打包带捆扎加固,才符合要求。

## 银行理财可以“1元”起买了

本报讯(记者 周静) 银行理财也可以“1元”起买了!这个月,银行的理财市场因为理财子公司的露面而显得分外热闹。随着银行系理财子公司的开闸,门槛为1元的理财子公司产品借由网银、银行网点等多种渠道与宁波百姓见面了。这些产品不但丰富了百姓的理财选择,也将进一步拉低银行理财产品的投资门槛。

资管新规发布以来,商业银行都踏上资管业务的转型之路。按照监管规定,2020年底过渡期结束后,商业银行将不再开展理财业务,全部由理财子公司开展。目前开业的银行理财子公司已经有三家。因为在过渡期,所以这些已经有全资理财子公司成立的银行,目前仍有自营产品在售。

“对老百姓来说,买理财子公司的产品和原先买银行的自营产品差不多,如果是首次购买理财产品,需要亲自去网点做风险评估,这能帮助你选择合适的理财产品。如果你之前已经在银行买过理财产品,那么说明你已经在实体网点做过风险评估了,即使到期,也可以在网上重新做,并不需要为了买理财子公司的产品而特意去网点做风险评估。”工商银行宁波分行个人部相关人士向记者介绍说。目前理财子公司的产品与银行自营产品一样,可以在网上银行、手机银行和实体网点渠道购买。

例如,打开工行手机银行之后,在首页点开“投资理财”,再点击“理财”,所售的理财产品即可一一查看。前面加了“工银理财”前缀的即为理财子公司推出的产品。从页面产品列表来看,无论是自营产品,还是理财子公司的产品,均把

类型、风险等级、期限和起购金额作了重点标注。工银理财发布了6款产品,分别为4款固定收益类和2款混合类产品。具体来看,新产品起购门槛最低1元,且产品期限普遍偏长。即使开放式产品,开放周期也在季度或年度开放一次,开放频次相对较低。

一家银行网点的理财师告诉记者,从目前来看,选择这类产品的客户还不多。不过,未来要买银行系的理财产品,肯定要迈过这个坎,因为过渡期结束后,银行自己将不再开展理财业务了。

理财子公司的产品使得银行理财的门槛越来越亲民了。很长一段时间内,银行理财的购买门槛是5万元起,而资管新规以及配套的理财细则发布后,不少银行把理财产品的门槛下调为1万元起。理财子公司开始发售1元门槛的产品之后,银行自营理财产品的门槛也有进一步放低之势。工行的一位理财师告诉记者,他们在理财子公司成立后新发售的自营产品中,也有门槛1元起的理财产品了。不过因为新发产品相对于处于存续期的老产品来说,占比小,所以可能客户的体验还没很明显。购买门槛也与具体产品有关系,因为购买风险等级高的产品的投资者,需要更好的风险承受能力。

截至目前,公开披露理财子公司设立计划的银行数量已超过30家,包括6家国有大行、9家股份行、16家城商行和2家农商行。市场人士预计,除了目前开业的建行、工行等银行旗下理财子公司,其他银行理财子公司也将在近几个月密集开业并推出自家产品,届时投资者将有更多选择。