

把动物园搬进商业体 生意有多大？

你会在哪里看动物，除了动物园，还有其他选项吗？就像很多年前，人们都无法想象能去商场里买车一样，或许你已经发现，越来越多的商业体开始引进小型的室内动物乐园。新颖的玩法和小动物自带的光环，让这种新业态快速在消费者特别是亲子和女性群体中竖起招牌。

新鲜玩法，室内动物乐园悄然走红

被誉为兔中洋娃娃的安哥拉兔到底有多“毛茸茸”？在抖音上靠咆哮走红的土拨鼠实际叫声到底是怎么样的？在怡丰汇刚开业的土拨鼠俱乐部，记者见到了这两种网红小动物。

和一般的儿童游乐园不一样，因为加入了和龙猫、兔子、土拨鼠等小动物近距离接触的项目，这里吸引了不少亲子消费群体的高度关注。不仅是孩子，连很多家长都对这些动物非常好奇。“寒假期间以及周末节假日，都有不少客人过来。还有家长是看了网上的帖子，带孩子专门过来寻找‘咆哮的土拨鼠先生’的。”店长毛先生告诉记者。

同样人气很旺的室内动物乐园，还有开在东部银泰城的“羊驼猫咪体验馆”。体验馆分为两个区域，羊驼、梅花鹿、科尔鸭、猫、芦丁鸡、荷兰猪、侏儒兔、瘤尾守宫等五六十只中小型动物让整个“动物园”显得非常热闹。

在这里，消费者可以体验逗玩、喂食、合影等项目，近距离享受动物带来的“萌宠暴击”。市民裘女士当天带着孩

子在馆里玩了2个多小时。她们是第三次来参观，孩子很喜欢这里的羊驼，而她自己也非常享受一边撸猫一边刷手机或者放空时光。“感觉挺解压的，家里养动物各种不方便，能有这么一个地方玩就挺好。”裘女士笑着说。

据店长王小姐介绍，目前店内的人均消费在五六十元，客流高峰集中在各大节日以及双休日，消费人群以亲子和年轻人为主，其中亲子人群的黏性更好。

记者在大众点评上查找“室内动物乐园”发现，除了东部新城银泰城和怡丰汇，目前宝龙广场、吾悦广场也有室内动物乐园。此外，一些商业体相关负责人也向记者透露，正在考虑引进此类业态。“这两年，室内动物园确实是一种比较火的商业模式，在上海、杭州、成都、武汉等城市已经出现相对成熟的品牌。而从商场业态布局上来说，室内动物园也是吸引力很强的新事物，在亲子、年轻消费群体中有较好的导流作用。”一位负责人表示。

室内动物乐园是商业和资本的新切入点？

从撸猫、撸狗，到撸羊驼、撸浣熊，近些年，不少地方出现了能和小型动物亲密接触的商业场所，而室内动物园可以被看作是升级版。

事实上，早在2018年前后，室内动物园已经诞生。目前在上海等地，已有不少专业程度非常高的室内动物园。这些动物园不仅有丰富的场景搭建、专业的讲解，更在动物种类上下了功夫。除了没有猛兽，其他都在向正规动物园看齐。

同时，随着宠物消费和亲子经济的不断升级，其所主打的和动物亲密接触的主题，也激发了消费者的热情。不算低的客单价和较好的复购率，让室内动物园有很强的“吸金能力”。

这一业态在资本市场也开始走到聚光灯下。据媒体报道，目前国内的室内动物园已有30多家，连京东、居然之家也开始试水布局。2020年年底，拥有室内动物园品牌的“物

垣文化”完成了2000万美元B轮融资。

当然，室内动物园或者说动物乐园也有着明显的问题。例如，由于习性和适应能力不同，多种品类的动物在较小空间里聚集，会带来管理、饲养等难题；在室内饲养动物势必会对空气环境带来影响，在不少消费者的体验中，“味道难闻”频频出现。如果要解决，则要更大的硬件投入。另外，安全问题以及“挂羊头卖狗肉”的虚假宣传，也会劝退部分消费者。

更关键的是，疫情带来的不确定性。不少经营者向记者提及运营商困难之一就是疫情影响的客流。在之前，已经有室内动物园因为疫情导致资金链断裂，大量动物走上“求收养”的道路。

行业如何规范、乱象如何解决、能否长期吸引客群，都是室内动物园未来需要不断研究的课题。

记者 黎莉 文/摄



①②室内动物乐园深受孩子们的喜爱。

③在土拨鼠俱乐部，孩子们可以近距离观察土拨鼠。

宁波银行专栏

宁波银行杭州分行成立14周年 服务近百万客户

2008年2月，宁波银行在浙江省内设立首家分行——杭州分行。经过14年砥砺前行，宁波银行杭州分行设立网点25家，员工人数超过1500人，资产总量超过800亿元，服务客户近百万户，是当地具有良好口碑的银行。

坚守初心，服务本源。宁波银行杭州分行积极融入区域经济发展大局，坚持差异化市场定位，探索专业化经营发展模式，以专业力量创造价值。2021年，分行各项存款稳健增长，贷款有序投放，盈利多元发展，资产质量稳定。一是专业赋能。分行通过“跨境电商”及“出口微贷”等服务方案、企业债券发行及机构战略签约等合作模式，拓展实体企业融资渠道、搭建外贸企业转型桥梁。二是科技赋能。分行通过推进“项目制”开发，确保资金监测系统、智慧食堂及智慧校园等多个省市级重点项目快速上线，助推企业实现数字化转型，助阵市民畅享数字化便利。三是政策赋能。分行围绕“两增两控”总体目标，积极推动FTP定价倾斜、专项信贷额度、考核优化等政策落地，打造特色产品，开通“绿色通道”，确保优质金融服务惠及广大小微企业。四是风控赋能。分行持续加强贷款风险管控，严把贷前准入关，利用大数据完善风控模型，通过系统风险监测和贷后回访等手段，及时发现风险信息，降低

贷款风险发生可能性。

履行责任，践行公益。宁波银行杭州分行扎根杭城十四载，在提升金融服务质效的同时，积极响应政府号召，投身公益事业，回馈社会。一是助力防疫。分行联合萧山蓝天救援队、加入富阳志愿者团队，为疫情防控尽绵薄之力。二是优化服务。分行主动深入乡镇偏远地区，开展小面额人民币兑换、残币回收服务。三是普及知识。分行全年举办300百余场“金融知识”宣教、近600场“投资策略”宣讲，通过服务下沉，织密消费者权益安全网，打好市民财富增值聚能环。同时，分行积极参与“春风行动”、援疆捐赠、爱心助学、关爱银龄等志愿项目，传递正能量。

锻炼内核，文化立行。宁波银行杭州分行发扬“诚信敬业、合规高效、融合创新”企业文化精神，着力打造“温情、朝气、进取”企业文化氛围，注重员工关爱和人才培养，不断提升员工专业能力，为员工搭建发展平台。

站在新的发展起点，宁波银行杭州分行将拥抱金融业数字化转型机遇，持续探索自身发展路径，不断提升金融服务质效，助推区域经济发展。

吕思璇

