

宁波元旦 旅游订单

“狂飙”6倍

跨年游 你咋安排?

2024年元旦假期将至，宁波旅游市场接单情况如何？准备了哪些精彩的活动？记者多方采访发现，眼下，宁波各大景区、酒店已陆续放出跨年活动资讯，总体订单量较去年同期“狂飙”6倍。

1 订单同比增6倍

2023年以来，宁波旅游消费复苏显著。以2024年元旦的旅游消费订单(含酒店民宿、景点门票、交通等，下同)为例，美团、大众点评数据显示，截至12月21日，宁波旅游消费订单同比增长400%；携程数据显示，截至12月26日，宁波旅游消费订单同比增长达620%。

记者注意到，小红书、抖音等平台上，关于宁波2024年元旦活动的信息屡屡“霸屏”。“我们想留在‘家门口’跨年，也在翻找各个平台信息做旅行攻

略。”市民陆小姐告诉记者。

“上周末，我们滑雪场的日接待量达到1500人，预计元旦假期会更多，日接待量应该能到2000人。”商量岗滑雪场负责人侯家琪说。

虽然元旦仅有3天假期，但年轻人的出行热情却格外高涨。携程发布的报告显示，2024年元旦假期，出行的主力人群依次为00后、90后、80后，分别占比33%、33%和23%，“00后参加旅游的人次同比去年增长了2.5倍”。

另外，随着城市吸引力不断增强，宁波客源“朋友圈”也在发生变化。由于元旦假期只有3天，因此，省内客源仍是主力。携程大数据显示，2024年元旦假期，宁波旅游客源地前五依次为：杭州、上海、台州、温州、舟山。

不过，更远的游客也在“奔涌而来”。“2024年元旦假期，宁波旅游客源地已从长三角扩展至全国，届时会有不少游客从北京、武汉、深圳过来。”美团有关负责人表示。

2 跨年活动氛围足

在海曙，2024年1月1日，天一阁邀请大家到西大门，届时将有专门的摄影师在特设的打卡点为您拍照，留下您与458岁藏书楼的新年第一张合影。

在鄞州，2024年元旦期间，罗蒙环球乐园将携手数十名超帅NPC，上演万人倒计时跨年现场；宁波海洋世界里将上演水中舞狮、白鲸版“出水蛟龙”、斑斓的美人鱼视觉盛宴等；天宫

庄园推出“元旦迎新草莓季”、集章活动、制作草莓冰糖玫瑰、“种草”天宫庄园等活动，重点吸引亲子群体。

在江北，2024年元旦期间，慈城古县城景区将举办音乐会、汉婚巡游、骑行、黑牦牛帐篷节等特色活动；宁波老外滩将推出盖章、集市、复古音乐会等活动。2023年12月28日至2024年1月5日，“2023宁波马拉松”的所有参赛选手可凭“参赛号码牌+参赛短信+

身份证”，免费打卡宁波达人村一次。

在奉化，应梦里力推“元旦奇幻大巡游”、篝火热舞派对等活动；黄贤森林公园里有“跨年逐光”“抛梁馒头”“摄影野营”等活动；中林·商量岗旅游度假区力推“雪上国风”商量岗冰雪节，新增中央广场、云顶水吧、冬瓜湖、雪海营地等多处国风场景打卡点，可将围炉煮热饮、国风投壶等活动“一网打尽”。

3 1000万元消费券等你领

如何提高“宁波之旅”性价比？有秘诀！记者从宁波市文化广电旅游局获悉，即日起至2024年2月29日，宁波将陆续发放1000万元文旅消费券。该消费券主要在携程、美团两大平台发放，券种丰富，涵盖住宿、景区、跟团

游等多种消费场景，全国消费者均能领取。数量有限，领完即止。使用期包括元旦、寒假、春节等传统消费旺季。

大家可在携程、美团上分别搜索“宁波消费券”和“宁波文旅消费券”，即可进入活动页面。例如，酒店方面，

可领取8折优惠券，最高立减200元；门票方面，可领取7折优惠券，最高立减200元；线路方面，可领取阶梯优惠券，最高立减1500元……无论全家出游还是与友人结伴成行，都能“狠狠省下一笔”。

记者 谢舒奕

立“无我”之志 让保险事业充满热爱的“回响”

她，勤奋且执着，踏入保险行业，25年兢兢业业；她，好学又乐于分享，抓住每次培训，充实自己，无私分享；她，感恩并付出。

她说今天的成绩有很多人帮助。如今，积极参加慈善，回馈他人。她就是虞简萍，与中国人寿寿险宁波分公司同行25年，用真诚的奉献不断擦亮自己的人生信条——“生命是一种回响”。



宇洋团队创始人、区域总监 虞简萍

从走近到走心

30年前，虞简萍在国企工作，国有企业改制，她把目光瞄准了寿险。虽然充满了挑战和不确定，但“别人能行，我也不差，总要试一试！”

这一“试”就是整整25年。保险初期是一道坎，与客户建立信任，漫长又复杂。据虞简萍回忆，起初，很多客户一跟就是几个月、甚至近一年。

“公司要求的工作，肯定对我成长有利，那就要超额完成。”看似很“笨”的方法却让虞简萍签来不少保单，信任越来越多。

“企业发展之魂是客户需求。每份保单都是对工作的认同和人品的肯定。同时，要艰苦奋斗，自我反省，要求更高才能走得更远。”虞简萍说道。



宇洋团队合影。

坚守不变的内核，与感恩之心同行

随着社会经济发展和保险意识普及，市场竞争愈发激烈，虞简萍却激流勇进，已累计为2025位客户送去保障，成为同行中的“常青树”。

“通过人性化的沟通，用心了解需求，提供合理的保障计划是获取客户信任的关键。”虞简萍讲了这样一件事——

几年前，一位客户对某个分红产品很感兴趣，但虞简萍在细致了解后，没有立刻让客户签署保单，而是建议先关注最需要的医疗养老保障，其它可以延后考虑。

这样的真诚深深打动了客户，他们最爱说的是，“在阿萍那里买保险我们很放心！”

如今，虞简萍有了自己的团队，取名“宇洋”，意为集宇宙之智慧，纳百川之水。宇洋团队已连续二十多年蝉联中国人寿宁波市分公司寿险营销团队业务体量第一。

引领团队开疆拓土的同时，虞简萍还时刻强调“赠人玫瑰，手留余香”。她的名字也与许多公益项目紧密连接。

2006年，虞简萍通过四川省红十字会援建四川“博爱”村级卫生室；2006年至今，通过浙江省新华教育基金会助学36名珍珠生，2011年捐赠图书馆；2013年至今，通过慈溪红十字会，资助慈溪女大学生创业；连续几年通过慈溪红十字会向“康乃馨”公益项目捐款；2020年参与慈溪女企业家协会的心愿结对，为慈溪贫困户捐款、送物资；2021年、2022年通过慈溪蓝天下爱心工作室资助7名贫困学生重返校园……

“走得长久，更明白责任之重。未来，我将继续带领宇洋人积极践行宁波分公司党委总经理室提出的方针政策，让成绩更上一层楼。”虞简萍展望道。

记者 徐文燕 通讯员 应可帆