

暑期消费

# 水上运动受青睐

## 海上运动欢乐多

本报记者 潘世鹏

阳光下,清澈的海水在蓝天映衬下格外轻盈透亮,海底的砂石和游鱼清晰可见。8月13日,位于海南省陵水黎族自治县的分界洲岛旅游区,慕名前来探岛旅游的游客络绎不绝,海岛一片热闹景象。

在分界洲岛近岸浅水区,魔鬼鱼时而摆尾而去,时而冲着游客翩翩而来,在游客脚下徘徊,接受小朋友的水中喂食,好一幅人鱼和谐相处场面。好奇的小朋友先是害怕,在看到魔鬼鱼的温顺后开始变得亲近。在这里,魔鬼鱼喂食已成为景区的“网红”打卡项目之一,吸引了众多游客。许多家长专门带着小孩前来观赏体验。

300米桨板个人计时赛、1200米桨板团体接力赛……作为2023海南亲水运动季系列活动之一,在前不久举办的“热力滨海 扬帆远航”海口水上嗨玩挑战赛上,市民游客体验了一把酣畅淋漓的亲水运动项目,为假日的海岛旅游消费带来新玩法。

海南亲水运动季是海南省重点打造的一项体育旅游品牌活动,经过不断丰富和发展,已成为对外展示海南自贸港形象和海南省热带滨海海岛风土人情的窗口和平台。随着暑期亲水运动深入开展,海南岛掀起体育旅游和全民健身新高潮,体育旅游消费逐渐成为海南自贸港建设的一张亮丽名片。

飞艇自驾、彩虹拖伞、高速摩托艇、海底漫步……暑期,海南各大近海景区景点进入海岛旅游旺季,沙滩上、椰林中满是游玩嬉戏的游客,充满激情与挑战的各式海洋运动项目吸引游客关注,岛上到处都是欢乐世界。

“一直想来三亚旅游,这次利用暑假带着孩子专门过来玩,感觉海景特别美,可以玩的也很多。”8月12日,西安游客陈青带着妻子和小孩一起来到三亚大东海旅游区,动感的摩托艇海上冲浪项目让他们一家

大呼过瘾。

在大东海旅游区广阔的海湾沙滩上,到处都是玩耍的游客。在海岸围网之间,带着游泳圈的游客们散落在海面上,随着海浪一阵一阵涌来,海上的游客体验着随浪起伏的乐趣,欢呼声此起彼伏,好不热闹。在岸边,安全员站在高处拿着扩音喇叭随时向“越圈”的游客叫喊警示。一名工作人员告诉记者,“暑假来玩的游客特别多,安全防范工作任务也更重了,旅游区要确保每一名游客的安全”。

随着海上运动爱好者越来越多,进入暑期以来,海南风光旖旎的海岛风光和清澈见底的海洋生态,吸引了全国各地游客前来体验水上运动。在海口、三亚、万宁、陵水等地,各大景区景点人潮涌动,帆船、皮划艇、摩托艇、潜水、冲浪等水上项目吸引了众多游客,沙滩亲水体验更是吸引了众多游客参与。分界洲岛PADI潜水培训中心工作人员刘炜欣告诉记者,潜水项目正从以前的小众项目变为现在的大众旅游娱乐项目,吸引了越来越多游客尝试。仅分界洲岛就开发了浮潜、古村落探秘潜水、天宫探秘潜水等大众潜水体验项目,中心开办的体验培训也受到不少游客青睐。

《海南自由贸易港建设总体方案》提出大力发展旅游业,推动旅游和体育深度融合。近年来,海南利用海南岛热带季风气候和四面环海的优秀地理条件,发挥区位优势,将自然环境与水上运动项目有机结合,开发挖掘了丰富多彩的水上运动项目,给各地游客提供了参与性强的水上运动体验,进一步拉动了体育旅游消费。

海口帆船、三亚潜水、万宁冲浪……如今,在海南自由贸易港特殊政策的支持下,海南各地水上运动项目品牌越打越响,名片越来越亮,海南打造国家体育旅游示范区和国际旅游消费中心令人期待。



游客在海南陵水分界洲岛给魔鬼鱼喂食。 本报记者 潘世鹏摄



游客在海南三亚大东海旅游区游泳。 本报记者 潘世鹏摄

## 亲水乐园业态新

本报记者 商瑞

7月28日,在天津滨海新区方特水上乐园,6岁的周墨从30米高的滑梯快速滑下,落地后笑着要和妈妈再去排队。自6月1日开园以来,天津方特水上乐园已接待游客8.3万人次,较往年同期增长了4.9%。

今年暑期正值天津方特开业9周年,景区专门举办了为期2个月的“方特夏日狂欢季”,吸引游客一同开启狂欢盛宴。为营造清凉的游园氛围,天津方特举办了泼水派对,水上乐园推出了充满童趣的“熊熊水寨”“童梦奇域”“丛林探险”等亲子游乐项目,为游客们带去了酷爽、欢乐的水上遛娃体验。晚上,造浪池中青年男女配合音乐摇摆起舞,五彩焰火照亮夜空,方特的夜晚就是如此凉爽。

天津方特水上乐园营销经理张鹏介绍,水上乐园借力第三届海河国际消费季,推出了59元和79元的特惠预售票,共计售卖17万张。

除了人气爆棚的水上乐园,更多京津冀游客选择到天津东疆吹海风。7月21日,一场盛大的“音乐派对”在东疆沙滩开启,6万多名乐迷在海边夜色中释放活力。在沙滩两大舞台上,42组风格迥异的精选高品质原创音乐人和乐队轮番上阵,打造顶级视听盛宴。

天津东疆湾沙滩景区位于渤海湾西端,坐落在东疆保税区的东部综合配套服务区,是天津两地人气超高人工沙滩亲海岸线,是天津港集团投资建设的京津冀唯一海边沙滩景区。截至今年6月底,东疆沙滩已接待游客31万人次,来自北京的游客超过30%。记者在现场看到,东疆景区不仅有摩托艇、快艇、漂移艇、双体大船等传统水上游乐项目,更引进了滑翔伞、萌宠乐园等新业态。

天津东疆综保区文旅局筹备组副科长郭翰文介绍,东疆湾沙滩南北岸线长约2公里,于2010年7月1日正式对外开放,2014年被国家旅游局评定为4A级

旅游景区。2023年以来,景区在传统文体娱乐活动、儿童亲水戏水娱乐、帆船帆板俱乐部培训以及海上运动休闲体验等项目基础上,引进街景店车、萌宠投喂、滑翔伞新项目,开发新消费场景。后续东疆综保区还将继续践行党建引领共同缔造理念,围绕向海乐活节开展一系列参与感好、体验感强的文体活动,支持“2023泡泡岛音乐与艺术节·京津冀站”落地,引进沙滩排球国际邀请赛等活动。

4月以来,天津滨海新区就启动了“向海乐活节”系列文旅活动,夏日“向海乐活节”“嗨赛节”“嗨娃节”“嗨博节”四大节中节系列特色活动,让广大游客和新区百姓在清凉海风中“嗨玩一夏”。

天津滨海新区文化和旅游局局长贺淑荣表示,四项特色活动之一的“嗨赛节”将从水陆空3个维度立体化展示滨城品牌文体活动,端午龙舟争霸赛、沙滩排球、足球盛宴、泰达体育嘉年华让人应接不暇。“嗨娃节”包含暑期亲子近海游大礼包活动、航母特色夏令营、东疆沙滩音乐节等。“嗨博节”则在博物馆集群和工业游基地推出海洋研学游套餐。

清凉夏日游,正在向文化产业延伸。位于中新天津生态城的国家海洋博物馆,来馆参观游客中约有75%来自外地。今年上半年的参观人数超160万人次。

国家海洋博物馆副馆长刘浩介绍,国家海洋博物馆在暑假期间为“亲子游”“研学游”推出了讲解、课程及社教研学三大类活动内容。其中,讲解类包括海洋自然、海洋人文、海洋天文等5条主题讲解线路;课程类主要针对亲子家庭设计了“亲子读海”系列课程,旨在通过阅读海洋故事绘本、讲解海洋知识、制作海洋手工作品等方式拓宽家长和幼儿对海洋知识的视野,增加知识储备量;社教研学类包括一系列海洋研学活动,带领小朋友们沉浸式了解海洋生态环境、海洋生物的奥秘。

酸奶机、面包机、豆浆机、空气炸锅……凭借着“小而美”的优势,如今各式各样的小家电已成为很多消费者的家庭“标配”,随之而来的售后服务难题让消费者们头疼。近日,笔者的一位朋友诉说了她的困扰:前不久,她购买一年多的某知名品牌破壁机出现故障,由于已过保修期,几经周折,多次电话后得知若送去维修需要200元左右。修还是不修?这让朋友犹豫不决。修吧,维修费加邮寄费快赶上买一台新破壁机了,修完还担心用不了多久再出故障;不修吧,闲置在家的破壁机没用多久,丢了有些浪费。

生活中类似的家电维修售后服务难题并不鲜见。根据全国消协组织受理投诉情况统计,今年上半年,全国消协组织共受理消费者投诉615365件,售后服务问题占36.77%,其中家电维修售后服务投诉量常年居高不下。商家承诺免费安装,上门安装时却收取上门费、安装费、材料费等;无假修、小病大修、过度维修、收取高额维修费频频发生;杂牌维修队伍充斥市场,消费者对厂家授权的服务网点真假难辨……这些让消费者们深恶痛绝的家电维修售后服务尤其是维修乱象,每年都是投诉的重点。

乱象屡禁不绝,原因很多。比如,家电维修行业准入门槛较低,相关从业者“鱼龙混杂”,专业水平参差不齐;从维修规范到收费价格,由于行业还未形成一套统一的服务标准,这也给一些从业人员提供了“钻空子”的机会。但究其根本还在于家电维修产业链利益分配机制不平衡,行业普遍重营销、轻服务。鉴于家电维修售后服务是一个需要投入大量人力和资金的环节,很多企业将其视为不划算、不赚钱的“包袱”,仅仅保留屈指可数的售后“正规军”或者直接将其外包,各种问题由此也就层出不穷。

当下,随着行业发展增速放缓,家电业已步入存量市场。在技术、质量、价格日渐同质化的今天,承压之下的家电企业很难单纯依靠某一种因素再获得显著竞争优势。体验经济时代消费者们关注的不再是产品的颜值、性能、价格,也对售后服务有了更多期待。正所谓一流企业卖标准,二流企业卖品牌,三流企业卖产品。售后服务一头连着产品,一头连着消费者,企业售后服务水平的好坏不仅直接影响着产品的复购和口碑,也直接关系到企业的品牌形象和长远发展。从这个意义上说,谁的售后服务做得好,谁就拥有了更多竞争“资本”。

小家电蕴藏着大市场。有关数据显示,截至2021年年末,我国平均小家电保有量为9.5个/户,消费者对于优质家电维修服务的需求更为迫切。进入新发展阶段提振家电消费,家电企业当进一步加强自身建设,补齐售后服务这块短板,只有如此,才能谋求长远占据市场,赢得更广阔的发展空间。

沈慧



游客在天津东疆沙滩体验滑翔伞。 (资料图片)

## 七夕鲜花销售旺

本报记者 赵梅

七夕将至,各花店、花坊也开始提前储备鲜花。这不,甘肃省临夏州临夏市未惜蕊花艺设计坊经营者陈彩霞已经从临夏市百益亿农国际鲜花港旗舰店批发了1600枝玫瑰。

“这个鲜花品质好、花期长,价格也合适,包出的礼花很受欢迎。”陈彩霞告诉记者,以前她通过电商平台订花,因要经历采收、加工、运输等多个环节,导致花期短。现在在当地就能拿到高品质玫瑰,不仅方便还省时省力。

紫霞仙子、洛神、艾莎、粉雪山、骄傲雪山……走进百益亿农国际鲜花港的种植温室,各类玫瑰长势喜人。

包装车间里,临夏袍泽镇青寺村村民张婷婷正和工友们忙着包装鲜花,这些鲜花将在七夕前发往全国各地。

临夏百益亿农国际鲜花港项目是临夏市高精尖现代农业重点项目之一,总投资6.4亿元,建有20万平方米高新智能温室及相关附属设施,总占地350亩,配套温度自动控制系统、水肥循环消毒灌溉系统、现代化温室生产物流系统和计算机自控系统等高科技设施,按照欧洲A15标准建设,应用现代化高科技智能集成控制系统,进行鲜切玫瑰生产。

临夏亿农农牧投资有限公司总经理张永友告诉记者,他们的智能温室采用的是以色列的滴灌技术、荷兰的防控技术和日内瓦的控制技术,玫瑰苗是从荷兰进口选育的。

“我们是标准化生产,玫瑰枝干长且粗壮,花期长,瓶插期能达到14天至20天。”张永友说,地处甘肃中部的临夏海拔在2000米左右,病虫害少,光照充足,非常适宜喜光

的玫瑰生长,而且运输等条件便利,适宜发展智能温室花卉产业。

“现在日产鲜切玫瑰20万枝左右,AB级玫瑰切花率为85%以上,主要销往云南、河南、陕西和北上广深等地,年产值可达1.8亿元。”张永友告诉记者,他们在成都、兰州等5个城市建设了分仓,通过冷链运输和空运方式发分仓,在分仓集散后辐射周边地区。

“单枝批发价已经从1.5元涨到了2.2元到2.3元,距离七夕还有一周多时间,批发商就开始大规模囤货了,现在正处在大量供货期,15日前必须完成供货。”张永友说,他们早在一周前就已进入忙碌的七夕供货期,每天出货,依旧供不应求。

张永友说,他们的玫瑰近期将出口塔吉克斯坦,目前正在积极拓展港澳市场。

下一步,他们将把先进技术逐步转化利用到牡丹、芍药等本地品种上,健全完善花卉种业创新体系,争取牡丹、芍药等种植面积达到4000亩,鲜切玫瑰种植面积达到3000亩,鲜切花年产量6亿枝,花卉年产值达到20亿元。

“我们将通过挖掘紫斑牡丹优势,大力发展紫斑牡丹产业,全面建成中国紫斑牡丹之乡、中国玫瑰超级工厂,建立全国最大的牡丹种质资源基因库。为‘打造魅力花都、建设公园城市’提供产业支撑。”临夏市委书记马占才告诉记者,他们将加快发展花卉新型产业,打造集种苗繁育、花卉培植、精深加工、文化旅游、科普教育于一体的现代化高新技术示范园区。通过与当地文化特色和乡村旅游有序衔接,拓展消费业态,带动产业结构调整 and 区域经济发展。



在花卉车间,员工正在整理花卉。 本报记者 赵梅摄