

在宁波，夜市是一门怎样的生意

“走，逛夜市去！”

这个暑期，在市井小巷或商业广场、超市内部，一个个主题鲜明、各有特色的夜间市集总能吸引众多热爱赶“集”的年轻人。

海曙区有城隍夜市、夜道有好市市集等，江北区有萤火市集、仲夏慈湖夜等，鄞州区有湖上雅集、咕噜噜市集等。据市商务局不完全统计，今年夏季，全市对外营业的各类夜间市集已经超40个。

在宁波，夜市究竟是门怎样的生意？

记者 孙佳丽 通讯员 崔宁



宁波天一广场夜市。（受访者供图）

A 主题和内容常更新

夜市年年有、处处有，聚焦喜好、内容多元、产品集中、受众广泛、互动性强的主题式夜市成为热门选项。部分商圈以月甚至周为单位，持续推出一连串不同主题的夜市供消费者选择。

日咖夜酒、网红美食、联名互动……着眼夏夜与市集自带的“CP感”，8月伊始，宁波天一广场的“周更夜市计划”拉开帷幕。就在前天傍晚，为期三晚的街角碰杯派对主题市集在广场7号门举行，酒水饮料搭配甜品小食，吸引不少消费者前来开怀畅饮。

而在上周，作为该广场首次举行的后备厢市集，集结鲜榨饮品、咖啡啤酒等10余个摊位，结合当下热门IP“长安的荔枝”进行美陈布置，推出互动游戏，带来清凉爽意。

8月15日至17日异城风情市集、8月22日至24日三伏天养生集、8月29日至31日“吃冰集”等，已在天一广场蓄势待发。

“夜市是紧密连接市场与消费者的生动载体。‘周周有夜市’‘周周有主题’，既能满足消费者对夜生活的新期待、新需求，也能让广场与消费者之间更具黏性。”天一广场相关负责人说。

在新鲜感上做文章，城隍夜市和开明海市选择落实“周更”摊主轮换机制，营造沉浸式消费新场景。

这两个夜市汇聚了130余家特色商户。细心的市民可以发现，虽然都是非遗手作、传统小吃、文创“潮品”等业态，但在同一个角落里，叫卖的摊主每周在变化，摊上的特色商品各有风格。

宁波爱珂文化集团有限公司副总经理邓亚男告诉记者，新鲜感的持续让两个夜市的日客流量稳定在2万人次以上。

繁华鼓角夜市欢，一场关于消费场景的深度创新正悄然上演。

B 各场景均“可市集”

夜市既承载着人们对市井烟火气的向往，也让更多人从另一个角度了解宁波。于是，夜市顺势走进更多场景，不仅在商圈，还在街区、在超市、在广袤乡村。

同样在前天傍晚，一场持续5天的烟火星光夜市活动在大润发翠柏路店举行，现场汇集一众网红美食，还开展非遗火壶表演及相关互动活动，吸引了不少过往市民，其中不乏年轻面孔。

翠柏路一带不仅有高校、企业，还有宁波智能技术研究院等科创平台。“比邻而设的主题夜市，丰富热闹的互动活动，也许可以为在海曙创新创业的年轻群体搭建起感受宁波的新平台。”大润发翠柏路店相关负责人说。

夜幕降临时，海曙区鄞江镇趣湾庄园人气依旧很旺，刚在白天体验了皮划艇、桨板等项目的市民和游客同样迎来一个热闹鲜活的夜市。

这一依托乡村文旅综合体而设、口味十足的夜市，开设至今已有一年多，夏季基本每晚都有。内设50多个摊位，基本来自镇内企业、商户。

“夜市不收摊位费，大家一起出资源、出力气、出主意，产品也力争实惠，如一份一公斤左右的大个头小龙虾，在这里只要58元。”趣湾庄园负责人陈贤促说。

有玩能赏可放松，还能收获夜市的快乐，这样的尝试让趣湾庄园在今夏收获了一大波流量。7月以来，趣湾庄园客流量近1万人次。陈贤促直言，他们想通过这一喜闻乐见的方式，让更多游客愿意走进乡村。

繁华胜景眼前呈，各场景催生的夜市正在塑造独特的城市夜间名片。

C 越到深夜越带动

8月7日晚上10点多，从北仑富春江中路上一家工厂下班的王川与工友摸了摸干瘪的肚子，一起走进引隆泰商业中心。

肠粉、炒面、烤冷面……这个不大的萤火市集汇集了30余家来自全国各地的美食摊位。烧烤摊摊主操着一口地道的东北话，招呼他们先喝起来，烤串稍后就上。

“我上的是晚班，下班后能吃夜宵的地方寥寥无几，还好有这个夜市。”王川说，这个充满烟火气的“第二生活空间”已成为他们卸下疲惫、畅快社交的“秘密基地”。

1个小时后，这个夜市陆续收摊，而在城市的另一侧，鄞南稻香里临享夜市正是人气高涨的时候。店铺老板的吆喝声、市民和游客的嬉笑声交织，处处洋溢着市井气息。作为目前宁波最大的流动摊贩疏导点，夜市里有150多家摊位对外营业，甜品冷饮、特色小吃、服装首饰等应有尽有。

“夜市开设至今恰好一年，大部分摊位每天从下午5点半营业到次日凌晨3点，顾客在夜市越逛越晚，有些年轻人甚至会在一些能久坐的美食摊位里聊个通宵，好不惬意。”负责运营的宁波优策商业运营管理有限公司总经理唐曼笑言。

持续高温下，突破晚上10点歇业的传统，深夜不“喊休”的夜市在宁波越来越多。

北仑青年港的“萤火yc北仑”夜间市集日均客流量1万人次，营业至半夜12点；即将开市的摸黑市集以青年二手闲置为主题，以兴趣爱好为连接，营业至半夜12点；宁波中体城1号门外的萤火市集夜间氛围感满满，正常营业至凌晨2点……

市井喧嚣喜盈，夜市正以前所未有的活力重塑城市商业生态。

那么该如何做好这门生意，让夜市创造更大价值，擦亮活力夜名片？

萤火市集品牌主理人王涛认为，夜市应该是个长期生意。“夜间消费的需求本就存在，缺乏的是刺激和激发方式，需要找到满足需求的渠道。大家渴望体验更多场景、享受多彩夜生活，夜市满足的正是这一需求。”王涛说。

然而，宁波夜市起步较晚，同质化的情况严重，关键问题之一是夜市运营和管理并未坚持长期主义，这就需要让夜市进一步塑造为多方参与的生态系统。

比如在运营方面避免粗放，可通过公开招标引入具有长期运营经验的专业团队负责夜市整体策划、品牌营销和商户培训；又如建立退出机制，将夜市作为孵化基地，清除做不好、反响差的摊位，引进新摊位更新业态，挖掘培育新品牌。

在朱勇申看来，宁波夜市还需要源源不断的创意与新意，让城市、运营主体、摊主、消费者等实现互利共赢。

“夜市大多为线下零售，若能与线上直播结合，与文旅演艺、乡村振兴相结合，即可探讨更多发展新空间，演绎更多个性与社会融合的新生活，让每个夜市成为讲述宁波故事的‘微缩剧场’，传递城市融合共生的温度。”朱勇申说。

青春起舞越山海

中日韩青少年共赴东亚文化之约



记者 廖惠兰 通讯员 胡赞

“原来你们的传统节日是这样过的！”昨日，为期三天的2025“东亚文化之都”青少年交流活动在韩国济州顺利落幕，来自中日韩三国的40余名青少年齐聚济州，围绕文化对话、舞蹈共创与实地探访等，以青春视角解锁东亚文化之都的独特魅力。

自2016年以来，“东亚文化之都”青少年交流活动已经连续开展10年。今年，42名来自中

日韩三国对舞蹈感兴趣的青少年参加交流活动。欢迎仪式上，济州特别自治道文化体育教育局局长柳日顺向远道而来的青少年表示热烈欢迎，并寄语“今后将不断扩大青少年在全球舞台上活跃的机会”。

活动首日的“小组交流与破冰游戏”环节，成为青少年消除陌生感、增进彼此了解的契机。来自不同国家的青少年围坐在一起，分享各自的文化背景、生活趣事。在这里，文化差异不再是隔阂，反而成为相互学习、了解的起点。

此外，“魅力无穷的济州”主题文化讲座、舞蹈展演、简易快闪舞编排教学活动、舞蹈摄影实践等，在青少年心中种下了“互学互鉴、美美与共”的文化种子。

实现绿色低碳智慧升级

金山智造园年减碳2200吨

本报讯（记者赵煜 王佳辉）前日，随着江北区金山智造园内压缩空气集中供气站正式投运，该园区迎来绿色、低碳、智慧化升级。

金山智造园建筑面积约26.6万平方米，是宁波市首批探索“工业上楼”模式的园区之一。通过引导企业入驻高层建筑，园区实现了垂直空间的高效利用，显著提升了土地集约化水平。目前已有30余家企业入驻，还将有近百家企业陆续进驻。

据悉，园区现已投运光伏装机容量2.5兆瓦，并配备储能系统，预计年发清洁电275万千瓦时，可满足园区10%以上用电需求，每年可减排二氧化碳2200吨，为入驻企业节省用能费用5%左右，实现经济、生态效益双赢。

走进园区内的宁波新马电子有限公司，汽车继电器正源源不断地从自动化生产线下线。“我们现在使用的是园区集中供应的压缩空气，相当于‘拎包入住’，无需自行管理空压机设备，既省心又节电，整体能效提升约

20%，电费节省了10%左右。”公司总经理舒小强介绍。

依托个性化园区能源管理平台，园区可实时监测全域用电情况，进行多要素负荷调节。企业能够随时了解用了多少电、何时用电、用电成本是否划算，并获得优化用电建议，有效保障了分布式光伏的高比例消纳。

“在园区规划阶段，我们就系统性提供了涵盖规划、建设、运营的一体化用能服务方案。随着企业不断入驻，我们依托工业社区经理常态化开展用电检查，确保企业用电能安全可靠、智能高效。”国网宁波供电公司有关负责人表示，供电公司还为企业前瞻性地考虑了碳管理、碳服务及节能降碳需求，提供一揽子解决方案。

目前，国网宁波供电公司已与江北、海曙、鄞州等7个区（县、市）的11个园区达成合作意向。海曙古林镇合一生活园区、慈溪智能家电高新技术产业园、前湾新区数字经济产业园等项目也在稳步推进。这一绿色低碳智慧服务模式正面向全市工业园区推广，助力宁波打造低（零）碳示范园区。

科技体验点燃蓝天梦



日前，余姚市凤山街道东江社区邀请专业人员，为孩子们带来了一次充满未来感的科技体验。无人机农田喷药、空中快递、高空巡逻……现场讲解和实操，激发了孩子们对低空经济的好奇心。

（吴大庆 陈结生 摄）

云锦微：

智能体路由器推进AI应用

走进“智创之星”

记者 金宇涵

“数字世界的AI大模型，应用在物理世界需要有一个路由器做桥梁。”宁波云锦微智能科技有限公司创始人兼CEO王文艺说，公司研发的智能体路由器，是将AI连接物理世界的“入口”。

“我们把AI的核心能力搭载在软硬件一体的智能体路由器上，它既是计算设备，也是交互终端。”王文艺举了个例子，一家连锁锁食品品牌客户的店铺里，摆着一个“能说会道”的招财猫，它的身体里装上了智能体路由器，面对顾客时，可以自动打招呼、推销商品，能回答价格、口味等问题，还能实时识别商品的销售情况。

“阿姨，你昨天问的酱牛肉今天有货了。”“黄泥螺缺货了，店员请补货。”……招财猫有何必答，在门店高峰期多任务情况下，大幅提升门店的运营效率。

随着使用时间的推移，这些设备能够不断地从交互中采集数据并进行自学。例如，在部署百余家连锁门店后，可以分析哪家店客流量最多、哪类人群最常光顾、不同品类的销售情况等，发现“新知识”后还能给门店提供选品、运营等参考。

除了零售场景，云锦微还拓展了电力、海洋等应用场景。“通过布局电力、航运、零售、餐饮等多个应用场景，2024年企业销售额超1000万元，2025年预计达到5000万元。”王文艺信心满满地说，“未来五年，相信智能体路由器一定会广泛应用于各行各业，而我们的目标，就是占得先机，成为这一赛道上的第一名。”



市民在逛夜市。（崔宁 摄）