

七夕 甬城“甜蜜经济”升温

记者 孙佳丽 通讯员 崔宁

昨天,“95后”白领小葛准备了半个月的七夕过节计划终于敲定。“下班后先去拍七夕主题‘漂亮照’,接着去吃‘漂亮饭’。”她说,根据攻略,她已在一家热门餐厅预订了位子,力求在七夕过得“漂亮”。

又是一年七夕将至。这个节日穿越千年,依旧在大家的情感生活中占据着独特地位,不仅承载着家人间的美好期盼,也链接着情侣间幸福羁绊。

这些需求的存在,让宁波消费市场提前营造出浓厚的节日氛围。今年七夕,甬城“甜蜜经济”有啥不一样?

业态混搭出新意

面对七夕消费浪潮,野好Yeho·融合餐厅天一广场店不仅上线多款新菜品,还布置可供打卡拍照的玫瑰花背景展陈,推出拍照、送花、明信片定制等一系列附加服务。

“聚焦仪式感,我们前期已在线上平台透露七夕活动,半个月前就有人来预订七夕当天热门时段的位子,一周前所有位子被订完。”餐厅运营总监王丹琪预计,8月29日至31日,餐厅销

场景融合促提质

舞台搭建、设备调试……在宁波南商水街中心广场,“Water Beats音乐节”的前期准备工作正如火如荼地进行中。8月29日,这个音乐节浪漫开场,并持续两晚。

届时,“厨子和戏子”“玫瑰岛乐队”“不可描述乐队”“回声海乐队”等会带来截然不同的演出,带市民和游客解锁沉浸式音

还需更多文化味、创新味

七夕近年来成为消费的焦点,激活了“甜蜜经济”。

“消费者的需求日益多元化,线下商业主体需要突破传统经营模式,寻找差异化竞争策略,业态混搭和场景融合可以作为主要的创新突破口。”市商务局相关负责人说。

如此,不仅能让原本单一的消费形式变得更新鲜、更多元,还能有效促进线下消费互动,挖掘消费潜力、升级消费

售额有望较平时增长超3倍。

把用餐和拍摄这两种业态集中在一家实体店,正是业态混搭。这个七夕,甬城不少商家通过业态混搭,开始提供多样化产品和服务,满足多元化消费需求。

参加游戏周边活动,可不去特定展馆,在家电卖场也能实现。

8月28日至29日,宁波京东MALL化身大型网游周边活动场

乐体验。

“我们在线上免费开放了1000张入场门票,30日的早已被抢完,29日的也仅剩最后50张。”水街企划负责人竹林说。

步行街里可以开音乐节,景区里还能玩剧本杀。

从8月10日开始,宁波植物园首次引入实景剧本演绎活动,适合各年龄段人群体验,

体验。

宁波东海经济研究院研究员汪雅也认为,通过业态混搭和场景融合推动商品和服务焕新,实际上就是物理空间再造,在当下是顺应市场而为、顺应需求而生。

不过,混搭不是乱搭,融合也要找到结合点,才能发挥“1+1>2”的效果。她直言,宁波的很多探索仍需进一步突破。

“七夕是属于中国人的浪漫

地,以该游戏周年庆为主题,举行门派盖章大会、同人谷子市集、嘉宾签售会、QQ人捏脸体验等活动。

“去年七夕,我们举行了美妆交流日,今年七夕,结合了热门游戏IP。尽管这些活动在表面上跟我们的主业‘八竿子打不着’,但美妆、游戏周边消费生态与我们店的理念和定位是吻合的。”店长胡爱军预测,这个七夕,3C产品销量可能明显提升。

并在七夕当天开启特别定制的节日副本,邀请游客完成任务、解开谜题,寻找“转世织女”。

“消费场景不只是商品交易的场所,也是情绪抒发、文化表达的平台。我们在场景上融合更多活动,正是为了让游客通过沉浸式体验等形式重塑消费方式。”相关负责人说。

节日,在混搭和融合过程中需要体现更多的文化味和创新味。”汪雅说。

比如,以宁波本地七夕民俗为灵感,明确目标消费群体的特定需求,定制化、个性化打造更具社交属性的产品和服务;又如,打开创新思路,既可以寻找优势互补的业态和场景叠加发挥协同效应,也可以通过反差感扩大影响,实现“破圈”。

这些景区“甜度爆表”

记者 俞家嘉

今天是七夕,宁波多家景区推出“甜蜜”活动,邀请广大市民游客共赴浪漫之约。

在慈城古县城景区,“仲夏慈湖夜”活动浪漫升级。今晚,人气博主“月半星人”将内现慈湖夜市,现场制作城隍庙地道鹤鹑小吃;民权路戏台将演绎越剧经典,啾啾唱腔里藏着古老的爱情故事;水街广场还将上演奇幻魔术表演。

祈愿天灯放飞、星空物语无人机秀、盛夏烟花秀……在宁波方特旅游度假区,一场“七夕奇妙游”甜蜜浪漫。

今明两天,梅山湾旅游度假区将开启“七夕特别计划”,无人机烟花秀、七夕歌会、亲子闹海赛、沙滩赶海等一系列活动精彩纷呈,现场还将设置玫瑰签到墙、巨型互动花艺、梦幻泡泡雨、星光仙女棒等,更有乐队驻唱与趣味游戏,带领大家共赴一场心动之旅。

花船夜游、河灯祈福、诗歌秀场、露天电影……今天至后天,东钱湖陶麓街区推出“陶麓共织·七夕游园集”,在光影交织间,编织诗意与浪漫。

今天,东海半边山旅游度假区化身爱的圣地,举办汉服颁证仪式,新人执手行礼,在碧海蓝天的见证下,许下白首之约。

在象山影视城“唐宋奇妙

单身男女厨艺相亲夜 舌尖上的怦然心动

本报讯(记者张璐 钟海雄 通讯员周琦)前晚,宁波技师学院内美食飘香、爱意涌动,一场“学做菜”相亲活动甜蜜开启。近百名单身男女以“菜”为媒,邂逅爱情。

当天,参加活动的青年男女要学做两道菜——菠萝咕咾肉和蔬菜水果沙拉。菠萝咕咾肉,酸甜交织的口感恰似爱情;蔬菜水果沙拉,清新纯粹,如爱情里那些简单美好的瞬间。

单身青年两两组队,在专业老师指导下共同完成菜品制作。

夜·封神无忧沉浸游”中,情侣可在古装打卡点定格美好的瞬间,看城墙演艺秀在夜色里流转,璀璨烟花划破天际,让七夕的浪漫染上唐宋古韵。

同时,天一阁·月湖、宁波植物园、宁波海洋世界、老外滩等景区(景点)也分别推出七夕特别活动,浪漫甜蜜、幸福满满,等待大家探索。



今天13时至20时,游客可以在松兰山滨海旅游度假区东沙滩打卡区定格爱意瞬间。(受访单位供图)

>> 宁波银行专栏

宁波银行数字人力3.0:数字化赋能企业效能升级

在企业现代化经营管理进程中,数字化系统如同精密运转的“中枢神经”,全面覆盖人、财、物、产、供、销等经营领域,构建起互联互通的数字生态。而人力资源的数字化管理,不仅直接影响企业组织效能与人才发展,更是支撑整个企业数字化管理运行的基础系统之一。

近期,宁波银行推出“数字人力3.0”系统,致力于为企业高管、人力、财务、员工打造一款好用的数字化系统,也可以融入企业系统生态,加速人力与业务的一体化转型。

直击企业痛点,构建全链路服务生态

当前,企业普遍面临人力流程繁琐、数据割裂、决策滞后等问题,尤其在数字化转型加速的背景下,传统管理模式已难以适配高效运营需求。“数字人力3.0”系统精准回应这些需求:

一是高管用,决策更清晰。借助“人才看板”为管理者实时呈现人力

资源数据,辅助战略决策,让决策告别“拍脑袋”。

二是人力用,管理上台阶。通过招聘、培训、绩效、薪酬等全流程数字化,将人力从重复操作中解放,提升人力资源运营效率。

三是财务用,开了加速器。推出极速代发和智能费控两大服务方案,助力财务部门提升效率,且支持与财务、业务系统无缝对接,打破数据孤岛。

四是员工用,福利更丰富。员工不仅可以打卡、请假、看工资、批报销,还可赢取缤纷权益,覆盖餐饮、娱乐、商旅等高频消费场景,惊喜享不停。

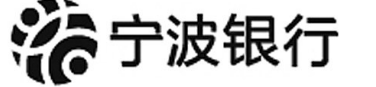
技术优势破局,数字化工具激活效能

作为数字化转型先行者,宁波银行不断深化科技与金融的融合,除了“数字人力3.0”外,宁波银行推出“财资大管家2025”“鲲鹏司库2.0”等创新产品,通过“AI+大数

据”技术,优化企业资金管理、跨境结算及风险控制,助力企业全球化布局。宁波银行还打造了“宁行云”金融科技品牌,构建覆盖资金管理、跨境金融、人力资源等领域的全方位数字化服务体系。

某企业负责人评价:“宁波银行的数字化优势,在于不仅提供工具,更提供从‘技术落地’到‘价值转化’的全周期支持,这正是企业转型最需要的助力。”这种“从痛点出发”的服务,彰显了宁波银行以客户需求为导向的赋能理念。

宁波银行已构建起覆盖企业经营全链条的服务生态,未来将持续深化“专业化、数字化、平台化、国际化”服务优势,紧密对接前沿政策导向与产业发展布局,以更领先的科技能力和服务体验,为客户发展提供坚实的金融支撑。



额外获得“浙BA”限量版邮票、公仔等周边好礼,并有机会抽取“浙BA”赛事门票。

邮储银行信用卡以“美好生活,快乐消费”为主题,以邮储“小绿卡”品牌为基石,总分行围绕“周六五折、天天立减”,开展“周六满60-30”“满20元减6元”等活动,聚焦餐饮、商超、出行三大民生领域,同步开展“加油满减”“消费达标享代

金券”“特惠观影”“1元喝咖啡”等贴近大众消费场景类活动,全域特惠商户超2300家,为客户带来便利与实惠,消费活力进一步激发。

接下来,在“浙BA”宁波市联队和余姚队的所有主场,邮储银行宁波分行将在现场持续助力。广大球迷亲临赛场加油助威,可在邮储“小绿卡”展位获得专属好礼,还可参与邮储“小绿卡”各类特惠活动。

务方案,太平洋财险宁波分公司也推出专属保险产品,为企业提供更覆盖金融支持。建信投资、广发证券等机构代表还在会场分享了2025年人工智能投资趋势,万卷智能等企业展示了AI在智能制造、半导体、机器人等领域的创新应用。

此次对接会是宁波构建人工智能创新发展高地的重要举措。借助金融“活水”的精准赋能与产业资源的有机整合,宁波有望在人工智能新赛道上抢占先机,持续增强区域科技竞争力。(建轩)

宁波市“人工智能+”综合金融服务对接会举行

近日,宁波市“人工智能+”综合金融服务对接会在甬水桥科创中心举行。本次会议由宁波市经管局指导,建行宁波市分行、太平洋财险宁波分公司、宁波市创业投资引导基金管理有限公司联合主办,多家本地行业协会与数字产业公司共同协办,旨在推动科技与金融深度融合,加速人工智能创新,为宁波新质生产力培育注入新动能。

市经管局相关领导表示,人工智能是宁波发展新质生产力的关键引擎。当前宁波正全面推进人工智

能创新发展,聚焦行业垂直模型、智能产品与场景融合,加快构建具有全国竞争力的人工智能产业集群。

现场,市经管局与建行宁波市分行签署战略合作协议。根据协议,建行宁波市分行将在未来三年内充分调用“股债贷保”等综合金融资源,共同推动宁波市人工智能创新发展迈上新台阶。

为实现从技术研发到市场应用的全链条赋能,建行宁波市分行发布了“人工智能+”三全综合金融服

工行宁波市分行:为“幸福养老”注入金融温度

养老,一头连着千家万户的安宁与幸福,一头系着社会的和谐与稳定。

工行宁波市分行认真贯彻落实中央金融工作会议精神和总行战略部署,以专业的资产管理、优质的客户服务和丰富的产品供给,多维构建养老金融生态,用心写好养老金融大文章。

夯实三大支柱

“我们的服务人群,不光是老年人,也有中年人和年轻人,只有提前‘备老’,方能安心‘享老’。”

工行是我国最早参与企业年金制度设计的金融机构之一。2007年,企业年金尚处于探索推广阶段,宁波一家化工龙头企业就凭借多年的合作基础和专业信任,将完善员工多层次养老保障体系的企业年金计划交给工行。

近年来,依托总行年金业务全牌照资格,工行宁波市分行通过产品创新、个性化定制,不断满足企业年金业务需求。

针对中小微企业经营规模不大、单独建立年金计划难度大、成本高的实际,该行以“工银如意养老”企业年金集合计划为抓手,对多家中小微企业交付的企业年金基金集中进行受托管理,目前,已累计为3.5万名在甬企业员工提供年金服务。

为了激活个人养老金第三支

柱,工行抓住宁波试点实施个人养老金制度的契机,通过科技创新全面搭建养老金生态圈,独家推出个人养老金“开户+缴存+权益+投资+税优”一站式综合服务平台,并上线养老资金账户资产配置服务,为客户一键生成账户资产配置建议,实现养老资金资产增值。

抓住全国第一批社保卡“一卡通”创新试点城市机遇,该行深化与人社部门合作,社保卡发行量达228万张,占全市的22%;紧密配合民政工作部署,以社保卡为载体,在区(县、市)提供助餐、助浴、助洁、助行、助医、助急“六助”服务,助力打造“民政+养老+金融”养老体系。

特色网点成体系

工行宁波市分行着力打造特色适老服务,建成1个旗舰店示范网点、15个标杆辐射网点和76个基础渗透网点,三级养老金融特色网点体系健全、功能齐备。在进行网点适老化改造的同时,该行不断拓展养老服务圈,以网点“工银驿站”为圆心,延伸金融服务半径,持续打造“您身边的银行、可信赖的银行”。

养老产业政策性强,工行宁波市分行加大银发经济、养老服务改革等政策研究,找准金融支持康养产业发展的切入点,近年来加大对培育适老设备、智慧养老等各类新

业,鲜美的红烧肉和喷香的米饭。迄今为止,已有超过28万名兴业银行信用卡持卡人参与其中,为乡村学童提供了200万份免费午餐。目前,兴业银行信用卡持卡人累计捐赠的善款在中国社会福利基金会“免费午餐基金”企业合作项目中位居前列。

“我们很荣幸能够通过金融力量筑起这座爱心桥梁,也非常感谢广大客户对我们的信任与支持,让这个公益项目茁壮成长。”兴业银行信用卡中心负责人介绍。

翻看受捐学校的官方微博,上面记录着采购清单上跳跃的数字、大锅里翻滚的菜肴和孩子们双手捧着餐盘时纯真满足的笑脸。持卡人的的一笔笔捐赠、一次次善举正在守护着乡村学童的健康。

产业、新业态的信贷资金投入,并针对银发经济产业链上下游企业,下放审批权限,提供优惠贷款利率。

今年5月9日,中国人民银行设立服务消费与养老再贷款,工行宁波市分行迅速响应,主动对接客户需求,助力智能康养科技转化和应用推广。

乐歌人体工学研发半身自动床,通过线性驱动、大数据等技术改善老年人睡眠、日常起居等。工行宁波东门支行组建专项服务小组,以央行再贷款工具撬动信贷投放,目前已为企业投放养老产业贷款1.2亿元。

政隆·锦尚雅园养老社区项目在后期建设和运营等方面存在较大融资需求,工行宁波高新区支行第一时间上门尽调,找准服务切入点,在项目运营之初发放贷款逾2亿元。

同时,工行宁波市分行还凭借科技力量,推出“银发产业云项目”,提供涵盖养老补贴发放、机构管理、医疗护理、康养就餐等全链条服务,免费为养老机构搭建内部运营管理系统。

民之所盼,金融所向。工行宁波市分行将聚焦养老领域金融需求,依托工行集团力量,深度参与多层次、多支柱的养老保险体系建设,积极构建养老金融新生态,用有温度的服务守护客户幸福。

(胡月)

“小积分”汇聚“大爱心” 兴业银行助力守护乡村学童“饭碗里的幸福”

着餐盘时纯真满足的笑脸。持卡人的的一笔笔捐赠、一次次善举正在守护着乡村学童的健康。

“兴业银行信用卡积分捐赠的公益实践,让金融的温度遇见公益的初心,为金融行业积极参与公益事业提供了有益借鉴。”中国社会福利基金会理事长詹成付说。

让免费午餐成为中国儿童的基本福利——这是“免费午餐基金”的愿景,需要社会各方力量的共同参与。兴业银行将与中国社会福利基金会进一步深化合作,搭建更多爱心桥梁,为“免费午餐”信用卡积分捐赠项目持续注入新动能。