20分钟，外卖“飞”上山

10天订单量超120单，奉化这条低空物流航线“火”了

记 者 **陈章升**
通讯员 **鲍 静 景士杰**

“我上网点了一份包含汉堡、炸鸡块、饮料的套餐，花了43元，其中配送费12元。”昨天中午，在奉化区溪口镇东山村无人机外卖柜里，该村乡村CEO胡亮玉取到一份“空中外卖”，从下单到取餐，耗时约20分钟。

点“空中外卖”，胡亮玉是第一次体验。自今年10月20日奉化开通宁波首条跨区域常态化低空物流航线以来，当地已有上百人享受到“空中外卖”带来的便利，订单量超过120单。

“东山村因地处雪窦山东侧的山上而得名，去年游客量超过15万人次。”胡亮玉告诉记者，以前，村民和游客想点外卖，由于配送不方便，商家不愿意接单。如果遇到特殊情况，商家派人骑电动自行车上山送外卖，需要近一小时，配送费在100元以上。

如何打通东山村外卖配送“最后一公里”？这是东山村村干部与宁波市名山建设发展集团有限公司工作人员共同关注的民生问题。今年以来，该集团与国内某外卖配送龙头企业在溪口镇谋划建设无人机外卖配送平台。

“9月下旬开工，10月中旬完工。平台的外卖配送起始站、接收站，分别位于溪口武岭广场、东山村停车场。”名山集团副总经理陆融融介绍，两个站点直线距离约5.5公里，无人机单趟飞行时间约10分钟。

现在，东山村村民和游客“动动手指”，就能点到“空中外卖”。昨天中午，外卖小哥小赵在武岭广场一家快餐店拿到东山村游客点的外卖后，立即赶往无人机外卖配送起始站，在核实订单信息后，他将快餐放入外卖专用袋，向无人机发出配送指令。

“这个站点配备了无人机起降平台、电池储存柜等，有管理员维护。”小赵指了指升空的无人机说，现在，站点间有两个“大块头”在执行配送任务。

外卖配送航线开通，不仅方便东山村村民和游客点外卖，对于该村产业发展也是一个利好消息。“近年来，我们培育民宿产业集群，推动农文旅融合发展。”该村党支部书记徐佩伦说，“空中外卖员”上岗，为乡亲们带来生活便利，也丰富了村庄消费场景。



无人机外卖配送起始站场景。（陈章升 虞金辉 摄）

明年上半年，奉化其他地区游客也有望享受到这种配送服务。据悉，名山集团计划在奉化主城区的一个公园内建设无人机外卖配送站，让游客在欣赏美景之余收到“空中外卖”。

“我们已经拿到某外卖平台无人机外卖业务在宁波的代理权。”陆融融告诉记者，名山集团计划在我市其他山村及海岛增设相关服务站，打造消费新场景。

全国10席，宁波唯一！
东柳“好社区”成全国样板

本报讯（记者**张子琪** 通讯员**严仕超 范健恺**）近日，国家体育总局办公厅发布《关于公布2026年运动健康中心优秀案例的通知》，全国共有10个运动中心入选。其中，《均衡可及优质共享——打造“好社区”，创新新时代社区运动健康中心的“东柳样板”》成功入选，系我市唯一获此殊荣的项目。

近年来，东柳街道统筹盘活社区管理用房、物业闲置用房等存量空间，全面梳理社区公共空间存量资源，打造全龄友好、精准适配的社区室内活动空间超4000平方米，搭建起“10分钟健身圈”。

目前，东柳街道已建成锦苑、新著两个省级“好社区”运动健康中心，总面积1340平方米，配置健身器材80余台，并配备管理人员、专职教练，进驻社会体育指导员和社区健康师。在这里，少年体适能训练、中青年健身、残疾人康复运动等活动空间一应俱全。

锦苑社区党委书记程燕介绍，锦苑社区65岁以上老年人口占比高，锦苑“好社区”运动健康中心重点打造长者运动中心。社区积极开展科学健身服务，邀请专业教练为老年居民提供一对一运动指导。截至目前，已有53个老年慢性病运动干预改善案例。

此前，锦苑社区居民王顺茂受腰椎间盘突出困扰。在锦苑“好社区”运动健康中心，教练为他定制专属训练方案。近4个月规范锻炼后，王顺茂腰部肌肉力量明显增强，腰突疼痛得到缓解。

社区体育场馆“开业红火、后续萧条”的现象并不少见。鄞州区坚持“部门主导、属地主建、社区主管、专业主营”，引入专业第三方机构一体化运营，构建“公益无偿+普惠收费+增值创收”服务体系。“好社区”运动健康中心的体质监测、健康宣教等公益服务常态化开展，对特殊群体免费开放。本小区居民办理499元普惠年卡，享受“测、评、导、练”服务，小区以外的群众按市场价七折收费。私教、体重管理等增值服务按市场价收费，反哺公益支出。

截至目前，锦苑、新著“好社区”运动健康中心累计吸纳注册会员4207人，服务会员13.62万人次。





同学们，请把课本翻到
秋天这一页

通讯员 **宣佳含** 记者 **沈莉萍**

10月的校园，桂花漾开甜香，枫树染上红晕，柿子树挂满红灯笼。

在江北区第二实验小学，同学们围在桂花树下，撑开校服兜住飘落的金色小花，欢声笑语里裹着清甜花香。学校依托秋日风物，融合语文、美育和自然观察，让孩子们在秋色里感受美、表达美（左图）。

江北区湖滨幼儿园姚畔湾园的大树换上斑斓的秋装，孩子们收集各种各样的落叶，触摸秋天、定格美好（上图）。

真飒！
这支阿姨鼓队“敲”出全国一等奖

凡人星事

记 者 **王 博**
通讯员 **陈予恒 张鄂君**

10月28日下午，海曙区高桥镇成人文化技术学校里，20多名来自周边村（社区）的妇女围坐成一个半圆，专注地敲击着非洲鼓，欢快的鼓声在校园里回荡。

在10月上旬落幕的IPA第二届世界打击乐艺术节上，她们从众多参赛队伍中脱颖而出，凭借经典曲目《映山红》荣获全国一等奖，《好日子》荣获全国三等奖，带队教师李丹霞获评最佳领队。这是该团队继IPA第一届世界打击乐艺术节上摘得全国金奖后，再获殊荣。

两年前，该校开办了非洲鼓兴趣班。非洲鼓节奏明快、简单易学，迅速吸引了大批学员。该校顺势组建展演团队，此次代表宁波出征全国大赛的，正是这些来自乡村的妇女。

坚持终得硕果香。学员中，有的因要照看孙辈迁居镇海、鄞州等地，每逢培训日，她们总是换乘公交车赶回高桥，风雨无阻，从不缺课；有的从前完全不识乐谱，通过日复一日的学习，如今已然成为识谱高手；有的利用业余时间结伴练习，互相切磋鼓技，高桥大西坝、东钱湖畔、宁波植物园、丁家湾花海等地，都留下过她们击鼓的身影。

为打磨出最稳、最美、最整齐的舞台效果，李丹霞一门心思扑在教学上。备战期间，她反复琢磨节奏、调整编排、优化细节，通过简化难点、分解教学，让基础薄弱的学员都能听得懂、学得会、打得好。好几次，李丹霞做梦都在排练非洲鼓。



学员正在排练。（王博 摄）

“双十一”第18年

不囤了，年轻人开始“纯过日子”

民生关切

记 者 **孙佳丽**
通讯员 **崔 宁 陈冰曲**

今年，“双十一”走到第18个年头，直播间热闹依旧，但在各大社交平台上，“纯过日子”开始刷屏。当“双十一”遇到一群“纯过日子”的年轻人，消费逻辑和销售逻辑都变了。

家住海曙区的“95后”白领赵萱晒出了她在“双十一”的首轮战绩，往年喜欢跟风拼单的她，今年下单的商品跟往年明显不同。

“往年我爱囤护肤品，但是盘点了库存，发现家中剩下的还能用上一年，所以今年只买了秋款睡衣、加厚袜子、折叠椅还有小奶锅等，都是直接用得上的生活必需品。”赵萱说。

李紫琪是个“00后”，她最近花时间看了不少测评，“以前总认为是大牌好，现在觉得适合自己的才是好的。我买了很多次抛产品和小样，用着好再买正装也来得及。”

赵萱和李紫琪的做法，在当下的网络上有个时髦的称呼——“纯过日子”，即不折腾、不将就、不浪费，好好安顿吃饭、睡觉这些最基础的日常。

反映在消费选择上，大家更加关注商品的实用性和质价比，普遍先看测评、再比价、最后才下单。因此，在“双十一”大促中，企业和商家也抛开流量，开始追求利润。

“今年‘双十一’，平台规则明显转向，强调官方立减、现货前置、补贴向确定成交人群集中、AI从后台走向前台等。”宁波霍曼科技有限公司总经理助理孙乐说。

她直言，算清每一单的真实利润，正成为新规则下商家的必选项。规则简化，让算优惠的负担从消费者转移到商家身上；现货前置，考验商家持续供给和稳定服务的能力；补贴“认人”和AI提效，比的是哪个商家的数据和算法更懂消费者。

靠复杂规则制造热闹、靠营销堆预算换增长的做法，边际效益正在下降，利润健康度成为更硬的约束。这是“双十一”大促逻辑的深层调整，企业打法也从“冲大促”转向“稳日常”，把资源投向现货保障、价保、延保和耗材配套等。

今年，霍曼科技在平台端采取差异化策略进行推送推荐，在服务端上线延保、上门服务、以旧换新，并将滤芯、干燥盒、猫砂等耗材做成配套组合。

“9月完成各平台货品、价格规划，10月上旬完成现货入仓及客服、物流的压力测试，10月中旬进入实质成交阶段。‘双十一’启动以来，我们的销售额同比增长20%。”孙乐说。

宁波博洋控股集团的“双十一”打法虽与霍曼科技不同，但背后的逻辑类似。

“今年大促有个比较明显的变化，就是价格直接立减，现货比重上升。直接立减比复杂凑单更易被消费者接受，现货模式让活动更贴近日常消费。”博洋研究院执行副院长许淑敏说。

她认为，如今行业和品牌都更加注重经营的健康度，“现在是流量见顶后的存量博弈，通过简化规则、提升用户体验，来争夺存量用户的注意力、提高转化效率。这并非短期战术调整，未来，大家的竞争重心会进一步向AI驱动的供需匹配效率和服务体验转移。”

博洋旗下各大品牌不约而同地“返璞归真”，把资源集中在高转化、适合长期销售的商品上，而不是把销售增长建立在过度折扣和高投放上。

宁波星巡智能科技有限公司选择优化商品供给与运营方式，在精准满足消费者“纯过日子”需求的同时，避免出现“账面好看、长期失血”的情况。

“总体来看，家庭场景下的智能看护类产品，近年来处于一个相对稳定的需求上行区间。”创始人陈辉表示，星巡智能作为一家处在成长期的科技企业，今年“双十一”在营销上做减法，把资源集中投向真正有产品力、用户口碑经过验证的主力机型，做好套系组合，让产品线更清晰。同时，企业在服务端做加法，把资源投向延长质保、提升物流与安装服务、优化售后响应等“看不见但能感知”的地方，这对毛利率的稳定、排产的确定性都有帮助。

“目前，大促的首轮节奏安排符合我们的预期，销售额保持同比增长态势，部分主力产品的表现好于去年同期。”陈辉告诉记者，他对“双十一”下半程的增长同样充满信心。

前不久，2026年诺贝尔经济学奖颁给罗伯特·霍尔和迈克尔·伍德福德，前者研究的是家庭怎样花钱，认为普通人消费不看这个月挣了多少，而是看未来几年能挣多少。放在现下的消费语境里，“纯过日子”恰恰是消费者、企业及品牌在不确定性中寻找确定性的理性选择。

宁波市电子商务促进会秘书长蔡朝晖表示，当消费回归理性、体验寻求升级后，消费者更愿意为“值得”二字买单，品牌和商家提供的应该是确定性。

“不是制造短时间的冲动，而是让消费者在未来更长时间持续且放心地选择。‘纯过日子’阶段，企业要增强定力，积极面对履约、创新、设计、生产、服务、配套等全链条的考验。”蔡朝晖说。

民声

一本证，赋能山海共富

孙吉晶

日前，宁海县越溪乡下田村成立的强村公司——宁海红椿农业发展有限公司拿到了标注用途为“农村产业融合发展用地”的不动产权证，这也是我市21个山区海岛乡镇的“第一证”（据10月28日《宁波日报》要闻版）。

这本证，对偏居一隅的下田村来说，可谓“雪中送炭”。下田村是个百年古村落，两年前，该村因地制宜发展香椿产业。但香椿上市时间短、难保存，而村里又没有加工和仓储场地。“香椿不等人”，一到香椿采收季，村民就要跟时间赛跑。

新颁发的“农村产业融合发展用地”权证，把产权实实在在落到地块上，解决了产业用地需求，打通了产业堵点，让村集体和农户有了“慢慢做”的底气。一条贯通一二三产业、串联村集体和农户共富的产业链逐步形成。

一本证，承载着巨大的改革分量。我市目前共有21个山区海岛乡镇，它们有着丰富的山海资源，也有拿得出手的土特产，但普遍面临资源富、空间紧的难题，制约产业发展。

我市多个部门联合印发的《关于保障宁波市农村一二三产业融合发展用地促进共同富裕的实施细则》，给基层尤其是山区海岛乡镇带来了福音。下田村这本证的背后，是关于山区海岛乡镇如何把“最拿手”的产业做出深度、做出规模的一次探索。

从更深层次来看，这本证还盘活了“沉睡资产”。以强村公司为实施主体，构建“强村公司+村集体+农户”的利益联结机制。产权固化后，乡村特色资源便能合法流转，还可入股、抵押融资，这为做大做强地方特色产业提供了资金保障。

山区海岛乡镇不缺资源，缺的是一条让资源变资产、资产变资本的路径。越溪乡以一本证为支点，全力打造“一产种得好、二产接得上、三产卖得旺”的全链样板，为宁波山区海岛乡镇乃至全省同类地区提供了参照。

当前，山区海岛乡镇正逢产业发展的机遇，也同样面临亟待破解的难题。唯有改革攻坚，才能走出一条新的出路。下田村的香椿故事，就是一个生动注脚。