

江苏如东文旅消费市场活力迸发

江苏如东小洋口桃花岛露营基地里,人形机器人身披狮被,摇头摆尾,与现场观众热情互动;栟茶古镇东莱阁前,机器人演艺方阵踏歌起舞,银色机械臂在夜空中划出流畅弧线。

刚过去的“五一”假期,如东县串联栟茶古镇、小洋口旅游度假区、曹埠镇、上河印巷等重点载体,深度融合科技、非遗、民俗、田园等特色资源,打造多元沉浸式文旅体验场景,为“鲜天下·最如东”文旅IP注入新活力。据悉,今年“五一”假期,如东共接待游客

608万人次,实现旅游收入3.1亿元,同比分别增长15.1%、11.3%。

假期里,栟茶古镇以文化底蕴叠加科技新潮破圈引流。东莱阁机器人演艺方阵首次亮相,舞蹈展演、互动问答等成为热门打卡项目;苗族街景演艺、拦门酒、篝火晚会等营造浓郁民俗氛围,原创评书、非遗长嘴壶茶艺、苏州评弹轮番上演,非遗打铁花、画舫游灯、光影秀点亮夜经济。

旺盛人气带动餐饮火爆,爆竹蛭、文蛤手擀面等本土风味备受青睐。古镇还开放了“苏超”第二观赛

点位,配套啤酒、龙虾、火锅等烟火美食,进一步延伸消费场景。

小洋口旅游度假区开启主题露营节,开放过夜露营与多种特色营地,搭配草坪派对、露天电影、音乐演出等活动,推动游客从“一日游”转向“多日留”。

文旅热潮,不只是县城商圈和景区的“独角戏”,镇村正成为假日文旅市场的新增长极。如东各镇(区、街道)立足资源禀赋,打造“一镇一品”特色文旅供给;曹埠镇推出闲趣漫游线路,南通外向型农业综合开发区举

办春日文旅盛会,袁庄镇、双甸镇等地特色节庆活动广受好评,带动餐饮与农产品销售持续升温。

与此同时,多元业态融合不断释放消费潜力。如东海鲜美食街启动美食季,打造美食、演艺、互动一体化体验;上河印巷推出生活节,融合杂技、非遗手作与夜巷市集,面塑、风筝绘画、棕编等非遗体验人气高涨。喜润城、文峰大世界等商业载体同步推出惠民促销活动,文商旅体娱深度融合,以多元场景激活县域消费活力。 王芊懿

八面来风·专题

责任编辑:颜静燕
邮箱:
yanyanan-gela@sina.com
热线电话:
22897274



元知明启打造安全治理新范式

5月10日,一场聚焦安全科技范式变革的发布会在沪举行。元知明启(上海)智能科技有限公司,向外界公布了其核心战略布局,并推出了两项直击行业痛点的重磅成果。

元知明启首创“极早期预警+动态风险监控+全场景响应”三维安全理念,以自研AI安全大模型为核心引擎,深度融合消防安全、生产安全、网络安全与数据安全,为企业客户提供从“事后处置”向“事前预防”转型的全维度解决方案。

发布会上,元知明启推出了目前业界领先的、针对高危行业的AI安全评测大模型——“元启”。该模型依托“千行千面”的精细化知识图谱,能够融合设备状态、环境参数与人员行为等多维数据,实现对风险隐患的极早期精准识别与动态评分。在用、消防等典型场景中,系统据称可提前72小时预判高风险事件,将安全响应的窗口大幅前移,从根本上颠覆传统“被动补救”模式。同时,元知明启宣布,将上述AI模型,与保险风控深度联动,推出“安全评分直接挂钩保险降费”的创新商业模式。

OUTLAST 33°C恒温深睡新品在沪首发

近日,德国OUTLAST 33°C恒温深睡新品全球首发盛典在上海浦东香格里拉酒店举行。本次发布的33°C恒温深睡凉被是三问集团全资收购OUTLAST品牌后的首个核心成果。

作为深耕母婴睡眠领域多年的从业者,王耀民关注到,睡眠困扰日益普遍,市面上多数床品仅能满足

基础保暖、凉爽需求,缺乏切实改善睡眠质量的核心技术。数据显示,全球球多人群存在睡眠困扰,长期睡眠不佳易对身体健康造成影响,睡眠环境温度变化是影响睡眠质量的重要因素之一。

OUTLAST品牌创始于1988年,其核心技术源于美国太空总署为宇航员研发的双向温度调节技



该技术采用PCM(相变材料)微胶囊内嵌纤维工艺,区别于市面上

常见的后期附着工艺,具有控温性能持久稳定、耐高温水洗等特点,能将被窝温度维持在33°C左右的睡眠舒适区间。

值得注意的是,三问集团在完成对OUTLAST品牌的收购后,组建了中德联合实验室,结合德国技术与本土市场需求,推动该技术的深度产业化。此次首发的33°C恒温深睡凉被,正是这一战略布局的首个技术转化落地产品。

(李梅)

到长宁来福士体验“泰有意思”泰国节



2026上海泰国节将于5月16日至17日在长宁来福士举办。本次活动为期两天,诚邀市民及各地游客亲临现场,零距离感受泰国的多元活力、独特魅力与无限创意。每年5月如约而至的上海泰国

节,不仅是泰国文化爱好者的共同期待,也是中泰两国人文交流的重要窗口。今年活动以“泰有意思”为主题,聚焦互动与沉浸式体验,让每位参与者真切感受地道的泰国风情与生机。

活动现场将呈现丰富多彩的互动活动与文化展示。参与者可亲手体验传统泰国手工艺、参加免费泰拳课程,或享受正宗的泰式按摩。此外,现场还汇聚琳琅满目的泰国美食、特色饮品、热带水果及

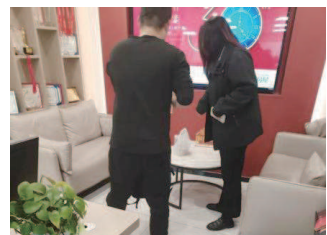
优质泰国产品,更有不间断的文化演出与来自泰国的神秘嘉宾惊喜助阵。活动期间还设有特别抽奖环节,奖品丰厚,其中包括上海至曼谷的往返机票。目前,2026上海泰国节线上预约已通过官方指定平台开放,主办方期待各方来宾共同参与这场“泰有意思”的泰国文化庆典。

一次援手,一顿热饭:看见这家房产中介门店的“正能量”

4月30日九时,一阵急促的呼喊声引起太平洋房屋江安路店房产中介小谷的注意。一位阿姨出现在门口,说旁边有位老人摔倒了,满脸是血,需要有人过去搭把手。

小谷立刻放下手头工作跑了出去,只见老人趴在路边,地上、脸上都是血迹,旁边的眼镜也摔得粉碎。小谷第一时间蹲下身询问老人状况,并立刻拨打120急救电话。一同赶来的同事小王和小刘快速折返门店,取来常备的医疗箱为老人清洁伤口、按压止血,同时将地上的镜片和镜框收拢包好。

为了减少大幅动作给伤者带来的不确定影响,小谷守在老人身旁,见其状态平复后,才从门店搬来椅子,和同事一起将她搀扶至安全位



置坐下休息。十几分钟后,救护车与民警到场,小谷与他们交接了老人的情况,看到老人被送往医院做进一步检查,三人才返回门店继续当天的工作。

小门店,有能量。这样的暖心善举,在这家中介的门店里并不少见。大半个月前,位于浦东南路的太

平洋门店就帮助了一位“走投无路”的“沪漂”。

4月15日晚八时半,临近下班时间,门店中介小王正在店外与客户通电话,一名背着硕大双肩包的男子迟疑地上前,询问店内是否有河北邯郸的同乡。沟通后得知,该男子来沪求职,本想找一份修车的工作,却因连日降雨屡屡碰壁,身无分文的他已两三天没吃上饱饭,偶然走到太平洋房屋浦东上南路,便想寻求同乡救助,吃一顿饱饭。

小王和同事当即买来热气腾腾的盖浇饭,饿了许久的男子捧着盒饭大口吃了起来。饭后,男子主动添加小王微信,定位了门店地址,承诺工作稳定后要当面还上饭钱。

“后来我通过他的朋友圈,看到

他已经找到工作,也算皆大欢喜。”小王说,像这样的特殊情况,在她入职太平洋房屋的两年内并不多见,但公司一贯提倡的“奉献社会、担当作为”的精神,始终在感染身边的每一位太平洋人。比如,公司遍布上海的每家门店,每周四都会去附近的小区清理垃圾,这样的社会服务已经持续了数年。居民从最初的不解,到如今竖起大拇指点赞,她和店里的伙伴们深深体会到,身为太平洋房屋的一员,这种成就感无可替代。

在消费电子行业竞争日趋激烈的市场环境中,能够两次执掌同一企业核心业务并屡创佳绩的管理者实属罕见。彭鹏,这位拥有硕士学历、横跨市场、销售、电商三大领域的资深操盘手,与罗技(中国)科技有限公司结下了深厚的职业羁绊。从2014年首次加盟担任中国区电商高级总监,到2023年重返出任中国区总裁助理,他两度临危受命,以精准的战略布局、高效的执行落地和卓越的团队领导力,一次次扭转业务颓势,为罗技中国区业务注入强劲增长动力,书写了一段逆势破局的商业传奇。

2014年8月,彭鹏首次加盟罗技(中国),出任中国区电商高级总监。彼时的罗技中国电商业务正深陷困境,已连续14个月遭遇17.4%的负增长,市场信心不足,团队士气低落。面对这一严峻局面,彭鹏临危受命,全面接管中国区电商业务的战略制定、模块搭建、平台运营及团队组建等核心工作,肩负起扭转业务颓势的重任。

上任之初,彭鹏全面调研剖析症结,发现电商业务存在品类结构、运营流程、多平台协同及渠道冲突等问题。他针对性制定整改方案,统筹多主流电商平台运营,规范流程、细化环节,提升费用使用效率。在品类管理上,

彭鹏:为企业业务增长注入强劲动力

彭鹏优化电商产品品类及产品开发流程,淘汰低效产品,聚焦核心优势品类,同时积极协调平衡线下商品销售体系,避免线上线下渠道的恶性竞争,实现了全域渠道的协同发展。团队建设方面,他注重管理、培训、辅导和发展团队成员,搭建多层次人才梯队,充分激发团队的积极性和创造力。

一系列精准施策的成效迅速显现。彭鹏仅用4个月就成功让持续下滑的电商业务止跌回升,全年累计实现41.1%的增长,彻底扭转了此前的颓势。细分平台表现同样亮眼,天猫渠道销量增长42.9%,领先类目平均增长率6.4个百分点;京东渠道销量增长33%,成为行业内的增长亮点。

更为难得的是,彭鹏在推动销量增长的同时,始终兼顾效益提升。通过优化运营流程、整合营销资源,他成功将线上费率从13%降至9%,利润率则从37%提升至41%,实现了业务规模与盈利能力的双重突破。他主导上市的7款新品,首月即成为各大电商平台的明星单品,3个月内便跻身亚太

区前列,为罗技开辟了新的增长空间。

2016年,彭鹏暂别罗技,投身创业浪潮与互联网大厂深耕,积累了更为丰富的跨界经验与大体量业务操盘能力。2023年8月,带着市场、销售、电商三大领域累计20余年的复合经验,彭鹏重返罗技(中国),出任中国区总裁助理,再次站在了推动企业发展的关键岗位上。此时的罗技中国区业务再次面临挑战,已连续两年陷入负增长,亟需一位熟悉企业基因、具备强大破局能力的管理者带领团队走出困境。

回归后的彭鹏,全面主导中国区业务发展战略制定、模块搭建、渠道定位、品类管理、推广及团队组建等核心工作。他深知,在数字化转型加速的当下,仅靠传统运营模式难以实现持续增长,必须通过创新驱动挖掘新增量。因此,他将优化线上整合营销流程、方式、方法作为工作重点,积极探索新营销模式,精准对接消费者需求,有效提升了品牌影响力与用户转化率。

在渠道运营方面,彭鹏重新梳理各渠道

定位,制定差异化运营策略,规范运营流程,精心策划各类营销活动,确保项目高效上线实施,显著提升了销售业绩与市场费用使用效率。他始终坚持以市场为导向,密切关注业务发展趋势与竞争对手动向,及时调整业务策略,确保罗技中国区业务始终走在正确的发展轨道上。

彭鹏的再次执掌,为罗技中国区业务带来立竿见影的改变。面对连续两年负增长困境,他带领团队调整策略、精准施策,逆势翻盘实现连续两年超10%增长,助力业务重回高质量发展轨道。2024年,他凭借电商营销的出色表现斩获全球电商营销大奖及全球总裁特别嘉奖,这份荣誉是对其专业能力与业务成果的双重肯定。

两度加盟罗技,彭鹏始终以结果为导向,用实打实的业绩彰显商业价值。首次执掌电商业务时,他临危受命扭转颓势,实现规模与效益双赢;重返担任中国区总裁助理后,又带领中国区业务走出负增长泥潭,再创增长佳绩。凭借20余年专业积淀、创新思维与实干精神,他展现出敏锐洞察力、精准判断力与高效执行力,为罗技中国区业务增长注入强劲动力。

(张玉)

范蠡山庄 赴春天之约

精品三日游

行程特色、一价全含:
赠送景区门票
篝火晚会、棋牌室、
KTV免费使用
三天两晚(含52自助早)

360元/人 春季特惠

0510-87195222, 87195333
江苏省宜兴市陶祖圣境风景区