

毕业旅行提前预热

3至5天国内跟团游火爆

临近高考时,在一些网站的话题帖子中,有关“高考后最想做的事情”,大部分回复都是“旅游”;有关“高考后什么时间去旅游”,回帖中的高频词是“第二天”。趁着还没出成绩,赶紧去撒欢儿。无论是在线旅游平台,还是线下连锁旅游门店,高考后出游的生意越来越热。

热门景区陆续上新优惠政策

据业内人士预测,今年中高考结束之后,全国旅游市场都将迎来高峰期,很多热点旅游城市的景区都对高考生推出优惠政策,有的景区甚至直接免门票。

据了解,进入6月之后,浙江省多个景区就推出了毕业季大礼包。中高考学生凭本人身份证、准考证或录取通知书就可以免费进入温州雁荡山景区;金华横店影视城则可以8折

购票。有些景区还特意为了2023年毕业生举办特色活动,比如湖州安吉报福镇推出露营烧烤狂欢节,高考生们不仅可以免费参加漂流等多个游玩项目,而且还能享受住宿优惠福利。沈阳多个景区针对中高考生的“考后福利”也正在陆续出台,其中沈阳故宫热情喊话莘莘学子,6月10日至9月20日,参加2023年高考、中考的考生都可以直接免票。

跟团游意愿明显超过自由行

最近,位于沈阳市沈河区的一家知名旅游品牌连锁门店的销售人员明显忙碌了起来。销售顾问李先生介绍说,大部分电话都是咨询高考后旅游的,特别是6月10日至20日这段时间的出游路线。“这段时间不仅避开了端午节和暑假的旅游高峰期,而且也不耽误填报志愿,很多高考生选择6月10日这个周六,说走就走。”

一些在线旅游平台的搜索数据显示,高考生的毕业游预算大多在3000元左右,基本是3到5天的国内跟团游。高考生家长普遍表示,虽然早就有考完试就出去玩儿的打算,但是并没有时间制定详细的计划,选择跟团游,吃住行都有旅行社安排,比较省心,就是想陪孩子享受彻底放松的感觉。此外,高中毕业班老师大部分也会选择跟团游,为了释放压力,放松身心。

部分国外热门线路已经售罄

针对高考生毕业旅游时间紧、出行急的特点,一些旅行社推出先支付定金预留名额,高考后再交齐全款的政策,特别是一些热门国外线路,先交纳机票钱就可以提前锁定座位。据了解,沈城高考生选择国外出游大约能占到10%,但是这类小众产品的时间和名额都有限,部分线路早已售罄。

据了解,高考生在选择旅游线路时,比较

喜欢网红地的拍照打卡、景区的沉浸式体验和互动游戏,当然更少不了当地特色美食,很多高考生家长在预定还都选择餐食自理。另外,很多结伴出行的高考生也设计了很多解压模式,比如旅拍、录制短视频上传、美食探店等,在新奇的环境中来一次彻底的自我放飞。

(据《沈阳晚报》谷丽红)

全新长轴距GLC SUV上市

6月3日,“所想 由你”全新梅赛德斯—奔驰长轴距GLC SUV呼和浩特上市发布会举行。该车共推出8款车型,指导价为42.78万元至53.13万元。作为换代产品,全新一代奔驰长轴距GLC的外观和内饰均采用家族最新设计风格,提供5座和7座版供消费者选择。

该车全系搭配了48伏车载电气系统的2.0T发动机,启动静、加速顺,其搭载新一代全时四轮驱动(4MATIC)系统,令车辆时刻拥有优秀的动力分配。全新长轴距GLC SUV搭载第二代

MBUX智能人机交互系统,实现了数字化、智能化的双重飞跃。“零层级界面”将导航、空调、音乐等应用始终置于桌面之上,重要功能触手可得;新增高德定制导航,与车机深度融合,带来更强大的导航解决方案。此外,“读心语音助理”全面升级,首次唤醒后支持15秒延迟聆听,并可执行组合指令,进一步解放用户双手,焕新人机交互体验;标配的智能领航限距、盲点辅助和主动式车道保持辅助功能,令用户尽享真正舒适且安全的出行生活。

(高洁)

兴业银行呼和浩特分行开展消防安全培训和应急演练

为进一步提升兴业银行呼和浩特分行全体员工的安全防范意识,营造安全、稳定、和谐的金融环境,近日,该行组织分行各部门、辖属同城支行员工开展防抢、防暴、消防知识培训,针对高层火灾逃生、网点暴力抢劫、消防器材使用等进行实操演练活动,有效提升全体员工对突发事件的应急处置能力,保障客户、员工生命安全和网点正常运营。

据悉,兴业银行呼和浩特分行自开业以来,强化安全责任机制,保持安全运营无事故。通过此次培训,全体员工对消防安全和火灾逃生有了更深刻的理解和认识,有效提升了员工消防安全意识、应急自救技能、突发事件应急处置能力,为创建平安和谐银行、确保分行安全稳健运营打下了坚实的基础。

(徐媛红)

“618”促销日渐激烈
电商“狠”宣传
买家“巧”应对

随着“618”促销逐渐进入白热化,当年电商大战那股熟悉的火药味儿重新席卷消费市场。为了抢夺顾客的眼球,几大电商在“618”期间也彻底放下“矜持”,在宣传口号上疯狂内卷,“最大力度”“投入最大”“史上最低价”等宣传语在网络大量传播,不断地冲击着消费者的眼球。不过,对于日趋“淡定”的消费者来说,几乎每人都有着一套成熟的应对消费思路。

“淘宝天猫‘618’正式开卖,今年‘618’被称为史上投入最大的一届‘618’”……从5月底开始,淘宝天猫促销的宣传口号就大量出现在各大网络媒体的抢眼位置,而对于“史上投入最大”的噱头,不少受访消费者表示并没有太在意。而以“低价”吸引眼球的拼多多依旧延续着自己的“特色”,“拼多多百亿补贴击穿‘618’史上最低价”这样简单粗暴的宣传口号也成为网络宣传常见的标题口号。作为最早发起“618”的东道主京东来说,则是选用了“全行业投入力度最大”的口号,而“行业首创、行业独有服务”则成了今年京东使用的新鲜噱头。

正所谓“王婆卖瓜,自卖自夸”,都说自己促销力度大,价格落到产品上才会见真章。在天津市奥城附近办公的市民林女士在多个平台上对比了自己今年“618”促销的“猎物”。她以华为的Mate50pro手机256G银色款为例,同一天内京东自营手机旗舰店的报价为5279元,天猫上一家标有“9年老店”的商户的结算价格为4998元,而在拼多多上则能搜到4739元的最低价。在食品饮料品类中,一位消费者搜索目前人气颇高的元气森林可乐味气泡水,京东上标明4月份生产的价格为54.9元,天猫报价则为58.44元,拼多多的搜索结果中一款标明“历史低价”的报价为54.79元,如此看来价格的差距还是要看品类。

对此,网上也有一些买家调侃称:“手机还是拼多多报价最低,所以我选京东,呵呵!”看似“反差”极大的吐槽,却体现出消费者的各种考量和对比,价格早已不是唯一的参考标准。以电子产品为例,虽然平台之间出现动辄上百元甚至数百元的差价,但面对数码市场翻新机、瑕疵机、拼装机等大量风险,不少消费者下单时会将售后和平台口碑放在价格因素之前。对于像饮料这样一箱差价只有几角钱的产品,不少受访者表示,会优先选择能直接送到家门口甚至配送上楼的平台,而不是那些单纯宣扬“最低价”,只包邮送到快递站的低价平台。

(据《今晚报》刘宇)