

“昙花一现”还是“风口已来”？

无动力乐园成亲子游乐新宠



随着无动力乐园陆续开业，“乐园经济”明显升温。

滑梯、滑索、爬网、秋千……近年来，无动力游乐设施成为了亲子游乐的新宠。江门市区内，江门儿童公园梦主题区、江门童话乐园、新会儿童公园、江海欢乐世界、江门金凯悦panda熊猫亲子乐园等无动力乐园陆续开业，进一步激活亲子消费潜力，“乐园经济”明显升温。

然而，在行业爆发式增长的背后，同质化竞争激烈、人气不足等挑战也逐渐显现。无动力乐园的兴起是“昙花一现”还是“风口已来”？行业未来将如何发展？为此，记者走访了业内人士。

文/图 江门日报记者 陈倩婷

每到周末，江海欢乐世界内的“坑爹过山车”总是笑声不断——孩子兴奋地坐在车厢中，体验速度变化带来的刺激感，而家长则卖力地用脚踏踏板，驱动车前行，亲子协作的画面成为园区独特风景。“这是园里最受欢迎的项目之一，孩子和家长相互鼓励加油，趣味满满。”该乐园负责人赖辉告诉记者。

除了“坑爹过山车”，江海欢乐世界设有多个项目，包括攀爬、滑梯、障碍穿越、蹦床等。孩子们从项目底部开始攀爬，层层通关后到达顶部，可以俯瞰整个

乐园，欣赏到旁边轻轨列车在空中穿梭的美丽景象。4岁多的陈子欣，在家长的鼓励下，从滑梯上快速滑下来，顿时发出爽朗的笑声，双手握拳给自己鼓劲“再来一次”。陈子欣的家长刘倩怡开心地说：“以前带孩子去外地的儿童乐园玩，不仅费时间，还花了不少钱。现在家门口有这么大一个乐园，门票便宜，孩子们也玩得很快乐。”

无动力乐园的迅速走红，正在重塑江门亲子游乐消费的版图。记者了解到，近两三年，无动力乐园在江门市区遍地开花，其中，既有江门儿童公园梦主题区、新会儿童公园等政府民生工程，也有江门金凯悦panda熊猫亲子乐园等酒店配套项目，更有江门童话乐园、江海欢乐世界等外来投资项目。

“江门无动力乐园的爆发式增长，与如今户外亲子消费需求密切相关。”赖辉表示，家长寻求安全、开放的遛娃场所，无动力游乐设施能通过亲子协作强化互动，吸引了众多资本涌入，形成当前特有的文旅投资新热潮。

无动力乐园受欢迎，也折射出大家消

费观念的转变——人们对休闲娱乐、亲子互动及文化体验的多元化需求，为游乐项目的发展提供了广阔的市场空间。“‘80后’‘90后’家长既要亲子陪伴，又要自我空间，无动力乐园巧妙解决了家长带娃出行的痛点。同时，相较于传统电动乐园人均百元的消费，无动力乐园三五十元的价格较为亲民，也降低了门槛。”江门名冠金凯悦酒店相关负责人表示，酒店引入江门金凯悦panda熊猫亲子乐园后，今年春节，预订“客房+乐园”套餐的住客占到了60%以上，每天入园人数约2000人。

费观念的转变——人们对休闲娱乐、亲子互动及文化体验的多元化需求，为游乐项目的发展提供了广阔的市场空间。

区旅游热点和网红打卡点，三年来接待人数超100万人次；江门金凯悦panda熊猫亲子乐园作为热门酒店的配套设施，与酒店互相引流，既提高了酒店的人住率，也完善了产业链，为江门文旅增添了亲子游的新亮点。

江门市旅游行业协会副会长兼秘书长陈文飞表示，未来无动力乐园的发展和江门优质文旅资源相结合，比如热门景区、露营地等，作为休闲娱乐项目的重要补充内容。江门无动力乐园可充分利用侨乡资源，将碉楼元素、陈皮文化融入设施设计，打造文化IP。

站在行业发展拐点，江门无动力乐园正从“野蛮生长”转向“精耕细作”。如何将短暂的网红效应转化为长效吸引力，考验着经营者的创新智慧，也映射着城市文旅产业的升级之路。

趋势 从“野蛮生长”转向“精耕细作”



随着无动力乐园数量日益增多，如何避免同质化，持续为当地带来经济收益，成为摆在该行业面前的一大难题。

记者走访发现，无动力乐园均标配滑梯、爬网、秋千“老三样”，但部分乐园因缺乏明确的主题和故事线，难以吸引“回头客”。“每个乐园都有类似的设施，孩子玩多了就没有新鲜感了。”市民林小悦说。

与此同时，随着市场逐渐饱和，游客的选择增多，乐园之间的客流量分散，使得单个乐园的盈利能力下降。赖辉坦言，五邑

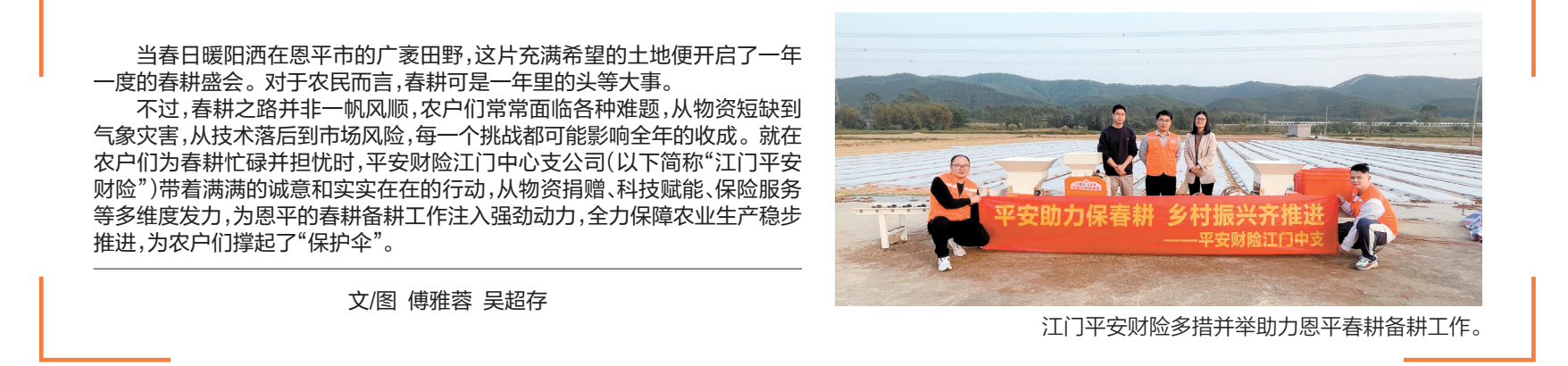
地区人口分布不算集中，难以支撑多个无动力乐园的持续扩张。

面对挑战，有先行者已开启探索。江门金凯悦panda熊猫亲子乐园着力打造“周末陪伴经济”生态圈，未来计划引入音乐、科普等元素，常态化举办主题艺术展览、音乐节，开展艺术培训课程，将纯游乐场景升级为文化体验空间；江海欢乐世界计划新增萌宠互动区，以及旋转木马等动力设施，进一步丰富乐园内容。

除了多元化发展，深度融入地方文旅发展格局，也是无动力乐园未来发展的新方向。比如，新会儿童公园结合圭峰山旅游资源，打造“葵乡童梦”的主题，给孩子们打造“圭峰下的学堂，山水间的场所”；江门儿童公园梦主题区位于白水带缤纷乐园内，与周边体育公园、龙光塔、彩虹村形成旅游联动线路，成为江海

为恩平农户撑起“保护伞”

江门平安财险多措并举助力春耕



江门平安财险多措并举助力恩平春耕备耕工作。

文/图 傅雅蓉 吴超存

“春种一粒粟，秋收万颗子。”育秧插秧作为春耕的关键环节，直接关系到全年的收成。在助力春耕的过程中，江门平安财险依托“气象+保险+服务”模式，全方位赋能农业生产。

2月20日，市气象局及恩平市相关部门，与江门平安财险共同举办“气象+保险”为农服务调研工作会议。会议聚焦气象数据与保险服

务的深度融合，力求通过实时气象监测，为农户提供精准灾害预警，提前做好防护准备，降低气象灾害对农作物的潜在威胁。

此前，江门平安财险着眼恩平农业智能化发展需求，捐赠智慧农业大数据平台系统和恩平小水稻应用助手，在当地农业生产中发挥了显著作用。目前，智慧农业大数据平台系统已覆盖恩平市超8万亩农田，可实时监测土壤墒情、气象变化等关键信息，就像给农田安装了“智慧大脑”，为农户科学种植提供精准的数据依据。恩平小水稻应用助手则为超2000户农户提供了水稻种植全流程

的技术指导，帮助农户优化种植方案，推动实现增产增收，有效提升农业生产的智能化水平。当天，众人还前往恩平市良西幸福田园进行实地考察，进一步了解了农业生产实际情况，为后续服务优化提供依据。

未来公司将持续加大对恩平农业的支持力度，不断探索创新服务模式，提升服务质量，为恩平市农业高质量发展贡献更多力量，让这片希望的田野焕发出蓬勃生机与活力。在平安财险的助力下，恩平的春耕之路一定会越走越稳，农户们离丰收梦也会越来越近。

保险护航 筑牢春耕风险防线

在农业生产中，自然灾害和市场波动时刻威胁着农户的收益。江门平安财险充分发挥保险保障功能，在恩平积极开展马铃薯政策性农业保险业务。当前正值马铃薯开挖时节，面对可能出现的灾害损失，江门平安财险迅速组建专业理赔团队，深入田间地头，仔细核实受灾

情况。他们穿梭在马铃薯地里，一株一株地查看，一点一点地记录，确保理赔款及时、准确地发放到农户手中，帮助农户尽快恢复生产，助力农田的使用率提升，进而提高粮食的供给。

为解决农户农产品销售难题，平安财险利用自身平台优势，推出平安农产

品平台协销服务，将农户的农产品上架到拥有超2亿粉丝的平安好车主APP商城。通过强大的平台引流，拓宽农产品销售渠道，让农户的辛勤劳作能换来实实在在的收益，切实增强了农户抵御市场风险的能力。

江门平安财险总经理官照先表示，

未来公司将持续加大对恩平农业的支持力度，不断探索创新服务模式，提升服务质量，为恩平市农业高质量发展贡献更多力量，让这片希望的田野焕发出蓬勃生机与活力。在平安财险的助力下，恩平的春耕之路一定会越走越稳，农户们离丰收梦也会越来越近。

未来公司将持续加大对恩平农业的支持力度，不断探索创新服务模式，提升服务质量，为恩平市农业高质量发展贡献更多力量，让这片希望的田野焕发出蓬勃生机与活力。在平安财险的助力下，恩平的春耕之路一定会越走越稳，农户们离丰收梦也会越来越近。

建行江门市分行 打造智慧食堂数字化平台

为贯彻落实“数字金融”大文章，以金融高质量发展助力国家重大战略实施，建设银行打造智慧食堂数字化平台，聚焦政府、企事业单位员工，提供餐补就餐综合的数字化解决方案，提升就餐体验和管理效能。

该平台以标准化智慧食堂管理系统为核心，涵盖报餐统计、订单管理和支付统计等功能，有效解决了传统食堂管理中存在的财务数据杂乱和人员管理难等痛点。值得一提的是，智慧食堂还支持数字人民币与各大银行卡支付，用户可灵活选择支付方式，实现无须预充值的便捷操作。

目前，建行江门市分行智慧食堂已在多个企事业单位进行推广上

线。以恩平市某街道办为例，智慧食堂的推广实施显著提升了管理效率。食堂管理人员无须处理园区用户充值资金，从而解决了收款烦琐和对账困难的问题。用户报餐后，单位次日便能收到营业款，财务效率的提升使单位食堂日常运营更加高效。

下一步，建行江门市分行将继续深化数字化平台的应用，充分发挥金融在服务社会中的独特作用，为建设更有质感的智慧社会贡献金融力量。（干青）



工行江门台山广海支行加强警银联动防范诈骗 为群众挽回损失10.1万元



近日，工行江门台山广海支行收到来自台山市打击治理电信网络新型违法犯罪工作联席会议办公室发来的一封表扬信，表扬该行始终强化责任担当，积极主动作为，警银联动、高效协同，及时上报情况，成功帮助群众挽回10.1万元资金损失，有力地保护了人民群众的财产安全。

早前，一名女子来到工行江门台山广海支行柜台，要求支取现金用于家中结婚使用。网点当班柜员根据反诈要求认真开展资金入账情况及用途询问与核查时，看到客户表现异常紧张，察觉到客户可能正遭受电信网络诈骗，便及时把相关情况上报台山市反诈中心。经过警银联动，迅速核查，多轮劝阻，密切跟进，帮助该名群众拦截在途被骗现金10.1万元。

据悉，针对近期涉及现金诈骗的

工行江门台山广海支行收到表扬信。

案例，工行江门分行工作人员积极向群众开展全民反诈宣传。在营业大厅的自助柜员机上，群众办理业务时能看到警方的提醒，如“陌生人让你买黄金等贵重物品，还要你网约车快送或邮寄？别上当，这可能是诈骗，还可能让你卷入案件”。

接下来，工行江门分行将进一步加强警银协作，积极配合反诈工作，共同打击电信网络诈骗。（文/图 陈倩婷）



广发信用卡 为用户提供智能化个性化体验

“人工智能+消费”在deepseek备受关注的背景下迅速成为行业热词。近日，广发信用卡通过“国补叠加银行券”等创新模式，将智能化技术深度嵌入消费全链条，在手机数码、智能家居、新能源汽车等核心场景中构建起智能推荐、精准补贴、场景分期的服务体系，为用户提供更加智能化、个性化的消费体验，成为激活消费市场的重要推手。

广发信用卡围绕“以旧换新”主题，推出“新年焕新·年味更足”主题活动，通过创新的“叠加银行券”模式，为消费者带来多重优惠，激发消费活力。此次活动覆盖汽车消费、绿色家电、智能数码等多个重点场景，并联合华为、荣耀、小米、京东、拼多

多、唯品会、苏宁易购等优质商户，推出专属分期费率、满减优惠及免息分期等多重福利。

广发信用卡的“叠加银行券”模式，将“以旧换新”补贴与广发信用卡专属优惠券相结合，让消费者在享受政策红利的同时，还能获得额外优惠。例如，在京东、拼多多、唯品会、苏宁易购参与家电及数码产品换新，可享受高达24期的免息分期，分期达标立减高达168元，在华为商城、荣耀商城及小米参与手机焕新活动，分期达标即可立减高达500元。

（傅雅蓉）



“哪吒”有何“钞能力”？

人民日报：今年，《哪吒之魔童闹海》燃爆电影院，目前票房仍在稳步上升中。在银幕之外，“哪吒”还带火了餐饮住宿、文化旅游、特色农产品等相关行业，成为激活更多经济价值的关键引擎。

经纬创投：《哪吒之魔童闹海》的火爆，让更多人见证了IP从银幕走向现实，其影响力逐渐蔓延至消费、文化、制造业等多个领域的过程，这正是“哪吒经济学”的生动写照。目前，从电影的出品、发行、院线放映，再到衍生品开发销售等各个环节，都实现了盈利，衍生IP产业也被成功激活，“哪吒”驱动着一个完整的经济链条逐渐走向闭环。

中国社会科学院经济研究所研究员张小溪：《哪吒之魔童闹海》在“无流量明星、无名导加持”的情况下，制作团队以5年匠心打磨，将传统神话IP注入现代价值观内核，这种“古典美学+当代叙事”的创新组合，精准击中了许多人的文化认同需

求。从衍生品工厂的连夜赶制到银行联名卡的推出，从配音专业报热潮到动画人才井喷，“哪吒效应”正在重塑文化产业链条。

大众新闻：《哪吒之魔童闹海》的成功，本质是一场“供给端革命”。当产品足够好，市场从不缺买单的人。而传统消费举措往往陷入“货架思维”，认为只要商品够多、补贴够大，消费者就会买单。但年轻人“为热爱发电”、银发族“为健康投资的消费哲学，揭示了一个真相：消费意愿的本质是情感认同与价值共鸣。换言之，“不愿消费”的痛点不仅是需求不足，供给未能匹配升级的需求也是原因。

点评：《哪吒之魔童闹海》带来的经济效益仍在持续发酵，这不仅体现了这部动画电影本身的成功，也能看到爆火IP背后衍生消费的巨大市场潜力和发展前景。“哪吒”之后，谁又会是下一个爆火IP，令人期待。（陈倩婷）