

改造提升后的小干岛夜市持续红火 夏日烟火气里的“海味”新生

最近日均客流量稳定在千人左右,高峰时突破两千

□记者 李晓旭 俞海辉

近两年,小干岛夜市凭借超高性价比的美食火爆出圈,但随着夜市客流量不断增加,垃圾清运不及时、商铺经营不规范等问题也接踵而至。去年10月改造升级后的小干岛夜市2.0版上线,再度成为了吃货们扎堆品尝美食的绝佳选择。

盛夏来临,夜市经济持续红火,记者日前来到小干岛夜市,感受这夏日里的烟火气。



“烟火地”焕然一新 116个摊位次第排开

夜幕垂落,海风裹挟着烤鱿鱼的焦香与人群的喧闹扑面而来。小干岛夜市灯火通明,116个摊位次第排开,人声鼎沸。

这片曾经面临垃圾清运难、经营欠规范困扰的“烟火地”,如今已焕然一新——场地面积从1000平方米跃升至2500平方米,并拥有统一的帐篷摊位、整洁的公共就餐区。红、蓝、橙、灰的帐篷如扬起的风帆,呼应着小干岛周边船厂林立的独特风貌,成为夜市崭新的视觉名片。

“去年10月1日,2.0版夜市正式投用,与原来相比,是质的飞跃。”夜市管理方负责人夏贤军指着色彩明快的帐篷说。

改造远不止于“面子”。市场管理房、公共厕所、污水集中沉淀池、电动车停放点、垃圾处理站等配套设施一应俱全。网格员与志愿者的身影穿梭其间,疏导交通、巡查卫生、排查消防隐患、协调摊位安置,织就一张精细的管理服务网。

平价美食+流量密码 点燃夜市新热度

场地扩容一倍多,经营户从40余家激增至93家。如何在竞争中保持吸引力?

“性价比是关键。”一位售卖海鲜炒粉的摊主坦言。这里的商户们纷纷拿起手机,通过短视频和直播将滋滋作响的铁板鱿鱼、金黄酥脆的炸鱼薯条推向更广阔的网络世界,持续为线下引流。

效果立竿见影。夏贤军透露:“自学生放暑假后,日均客流量稳定在千人左右,高峰时突破两千。”人潮印证着夜市旺盛的生命力。

治理的“软功夫”也在同步升级。在沈家门街道及社区推动下,夜市成立“摊主委员会”——由摊主代表与社区网格员共议管理事务,真正实现“我的夜市

我做主”。

更有一支与网格队伍“同频共振”的志愿服务队悄然壮大。队长钱友恒是一名党员,也是餐饮从业者。“市场建设时我一起干,从无到有,参与其中。”如今,他的日常任务是疏通堵塞的下水道,清理卫生死角,“环卫工人忙不过来时,我们顶上,让环境时刻清爽。”

海岸线飘起咖啡香 “东西”美食双星闪耀

有趣的是,小干岛的烟火气正呈现“双核”驱动格局。

与传统夜市一脉相承的,是去年在小干岛西侧崛起的另一网红地标。暮色中,露营帐篷星星点点散落海岸,海风轻拂。这里主打咖啡、甜品等西式轻食,造型各异的咖啡车成为海岸线新风景。近段时间,各商家几乎天天要从上午10点经营到第二天凌晨,流量和管理都提升了不少。

“流浪咖啡车”主理人胡小相感受深刻:“无论周末或工作日,夜晚人流很多。品类规划更合理,秩序管理更到位,大家不用抢位置了。”他的咖啡日均销量从去年起步时的平淡跃升至300多杯。

沿着海岸线漫步,左手是接地气的铁板海鲜香气升腾,右手是精致的咖啡拉花与甜品点缀。海风、美食、灯火与人潮,共同烹制出独属舟山夏夜的“海味”盛宴。

带着家人前来的市民胡先生感叹道:“吃的玩的丰富,年轻人聚集,风景也好。尤其比去年规范多了——流动摊变固定铺,管理上了大台阶。”

从被动应对问题到主动升级服务,从单一业态到多元互补,小干岛夜市的2.0进化之路,印证了“人间烟火气”的持久魅力,更彰显了精细化治理对城市经济毛细血管的激活之力。当规范与活力在海风中交织,这片曾经的渔岛码头,正书写着夜市经济赋能城市新生的生动样本。

工行舟山分行组织开展 “普及金融知识万里行”活动

工行舟山分行近期组织开展2025年“普及金融知识万里行”活动。活动聚焦“守护重点人群 筑牢金融防线”等五大主题,线上线下协同发力,累计开展线下宣教53场,覆盖8425人次,线上宣传点击量超3.1万次。

工行舟山分行以营业网点为前沿阵地,统一通过LED屏播放活动口号,布置宣传专区并摆放折页手册。工作人员巧妙利用客户等候时间开展“厅堂微沙龙”,现场解答反诈消保疑问,强化公众风险认知。同时,各网点组织员工深入学习《反诈法》《消保法》,夯实金融服务理论基础。

该行全力夯实校园防线,长峙岛支行走入大学,普及理性消费与个人信息保护知识,嵊泗支行设立“爱心助考站”,同步警示校园贷及网络诈

骗风险。该行全力做好银发守护,如:岱山支行结合上门服务向老年客户揭露养老诈骗套路;港城支行深入卫生院,以真实案例讲解电信诈骗防范要点。与此同时,该行积极组织员工走入乡村社区、商户企业等地提升宣传覆盖面,岱山支行、普陀支行深入育才社区、衢山瀛洲社区、朱家尖、展茅、普陀山等区域,面对面警示非法集资、虚拟货币交易陷阱,提升村民金融素养。六横支行在集贸市场解析伪装贷款营销短信“千层套路”;嵊泗支行、分行营业部及自贸试验区支行主动对接企业,聚焦账户安全与反诈防骗,强化群众们的金融免疫力。此次活动通过多层次、场景化的宣教模式,有效提升了金融知识普及的渗透力与影响力。(王立)

中国平安“三省工程”发布 “享平安”客户权益体系

7月13日,中国平安旗下平安人寿在西安大唐芙蓉园举办“好生活·享平安”客户权益体系发布会,重磅发布“享平安”客户权益体系(以下简称“享平安”)。作为中国平安“三省工程”的又一创新实践,“享平安”客户权益体系用专业链接资源、整合服务,打造集体育运动、子女教育、文娱生活、健康管理于一体的会员增值服务与活动体验场景,为客户提供“省心、省时、又省钱”的“好生活”体验。

在体育运动方面,“享平安”链接优质供应商,打造多场景覆盖的体育生态,聚焦广受客户欢迎的户外运动、智力运动、球类运动、滑雪运动四大领域,推出俱乐部活动,满足客户锻炼、休闲、社交等多维需求。同时,为客户提供滑雪VIP通道、健身月卡、高球预约等服务权益,帮助客户一键实现健身与休闲自由;此外,平安还与各领域权威机构合作,打造适合大众的体育赛事,帮助更多客户感受竞技体育的魅力。

在子女教育方面,“享平安”链接

名企名校、行业大咖、专业教育机构等多种资源,提供升学咨询等服务,帮助客户在教育规划上先人一步;同时,打造研学营、升学营、留学营三大类活动体验,覆盖客户子女教育的素养提升、升学规划、留学服务三大关键需求,提供全学龄段一站式教育陪伴服务。

在文娱生活方面,“享平安”为生活类服务重磅加码,在线上,整合急难救援、出行服务、家政服务、明星演唱会名额等各类权益;在线下,为客户链接更多人文生活体验,精心设计文教、文旅两大场景,推出公益项目“银龄乐享学堂”,普惠银发群体,联合地方文旅部门带领客户探寻文化秘境。

在健康管理方面,“享平安”整合平安集团内外部资源,帮助平安人寿客户享受免费在线问诊权益。随着会员等级的提升,客户还可享受就医陪诊、专家门诊预约、尊享体检等数十项服务权益;同步推出名医讲坛、健康美学沙龙、智慧养老下午茶等线下活动,高品质守护客户健康。(平安人寿浙江分公司)

金融宣教上码头



日前,建设银行岱山衢山支行的乡村振兴服务团队来到码头,向当地渔民宣传金融知识(刘宇 摄)