

从“置办家当”的需求到“说走就走”的轻松 舟山家庭露营消费正趋向理性

□记者 李晓旭

阳春三月，草长莺飞，舟山的“网红”露营地——螺塘线、大青山等地再次迎来客流高峰。伴随这拨春日“露营热”重新升温的，还有露营装备租赁生意。

记者近日走访发现，在经历了过去几年的野蛮生长与行业洗牌后，舟山本地的露营装备租赁市场衍生出“轻资产社交”与“懒人一站式”两种截然不同的生存模式。



“次抛”装备遇冷，租赁转向“大单时代”

前几年，胡宏泽从一个露营爱好者转变成从事露营装备租赁生意的年轻人。他向记者算了一笔账：几年前，露营刚兴起时，一套像样的人门装备动辄上千元，那时他的主要客群是尝鲜的“小白”用户。而现在，随着露营成为一种常态化的周末休闲方式，装备价格被打了下来。

“一家三口如果仅仅是满足周末去草坪上晒晒太阳，花四五百块就能买到一顶帐篷、两把椅子和一张桌子。”胡宏泽说，对于普通家庭而言，现在的露营装备几乎成了“快消品”，买起来不心疼，但用起来嫌麻烦，“放在家里占地地方，拿出来清洗收纳也费劲，很多客人开始算这笔账了。”

“算账”的结果，导致了市场需求的分化。胡宏泽发现，那种为了尝鲜而租一套装备的散客越来越少，取而代之的是人数众多、讲究性价比的“大单”。

“我现在的主力客群转向了生日派对、公司团建、商圈开业。”他介绍，针对8到10人的聚会场景，租赁的性价比优势凸显出来。一套包含蛋卷桌、10把椅子和一顶天幕的装备，租赁仅需200元，人均仅20元。“人多的露营聚会，家里很难凑齐这么多桌椅，买的话又用不了几次，租就成了最好的选择。”目前，他的仓库里仅露营椅就储备了100把，专门应对这种团体大单。

固定场地+一站式服务，打造“海边会客厅”

与胡宏泽专注装备租赁的“轻资产”路线不同，在小干岛经营露营基地的小马则走的是另一种“重体验”模式。随着天气转暖，他的生意也进入了旺季。

在小马的营地，客户不需要自己搬运沉重的装备，更不需要费力搭建帐篷。这里的帐篷按小时收费，并配有现成的茶水点心。4小时的套餐售价158元，8小时也仅需258元，帐篷大小不一，能满足6至10人的需求。

“从上周末开始，周六、周日的下午时段基本都要预订了。”小马一边整理着天幕的风绳，一边告诉记者，他的目标客户与胡宏

泽截然不同，主要是那些追求“方便”和“氛围感”的年轻人或家庭。

“海边早上风大，到了中午，阳光暖暖的，坐在这里喝喝茶、聊聊天，非常舒服。”小马认为，对于很多只是想换个环境放松或者偶尔招待朋友的人来说，购买一整套昂贵的装备既不经济也不现实，而他的营地提供了一个类似“户外会客厅”的场景。

“我们没有装备维护和运输的烦恼，客人也不用担心买了装备用一次就闲置。”小马表示，这种模式实际上是在销售“时间”和“空间”，将露营从一种“吃苦”的户外运动，转变为一种舒适的休闲社交方式。

轻装备、重体验是当下年轻人的露营消费习惯

在舟山的各个露营地，更多的普通家庭正在用脚投票，形成了一套属于自己的“露营经济学”。

周末的南瓜山草坪上，带着老人孩子出来晒太阳的张女士一家，正围坐在天幕下煮茶。她身边既有自带的简易折叠椅，也有租来的天幕。“天幕和椅子是我们租的，因为家里没地方放，一年也用不了几次。但孩子爱吃的零食、野餐垫这些东西，我们就自己买。”她笑着说，像这样一家五口出动，租一套装备不过几十元，比买一套划算太多，还省去了收纳的烦恼，“用完还掉，家里清清爽爽。”

像张女士这样的家庭正成为春日露营的主流客群。他们不再是露营的“发烧友”，也

不再盲目跟风购买昂贵的专业装备，而是将露营视为一种偶尔为之的亲子娱乐方式。对他们而言，消费的天平正在从“拥有”向“体验”倾斜，他们愿意为一次惬意的户外时光付费，但拒绝为闲置在家里的装备买单。

正是这种“轻装备、重体验”的消费心态，催生了周末租一套装备、节假日去营地坐一坐的消费习惯。对于这些家庭来说，露营不再是需要“咬牙置办家当”的大工程，而是像看电影、下馆子一样想出发就能出发的日常消遣。而这种悄然转变的消费习惯，也为舟山春日的露营市场注入了最接地气的活力。

照片由受访者提供

建行张富清金融服务队 进社区送服务

青春建功学雷锋 金融维权护民生

春风送暖，志愿同行。在第63个“学雷锋纪念日”暨“3·15”国际消费者权益日来临之际，建行新城支行张富清金融服务队的团员青年们如约而至，走进翁洲社区，开展了一场“共富同行 浙里最暖”为主题的学雷锋志愿服务活动，将雷锋精神与金融消费者权益保护紧密结合，他们用专业的金融知识和热忱的服务，将雷锋精神转化为服务群众的生动实践，以青春力量守护群众“钱袋子”。

活动现场，建行新城支行的青年志愿者们身着统一的志愿服装，精神饱满地投入到各项服务中。在金融知识宣传区，团员青年们通过发放反赌反诈、反洗钱及人民币流通等宣传折页，结合真实案例，用通俗易懂的语言，向社区居民特别是老年群体，详细讲解了电信网络诈骗的常见套路、洗钱犯罪的隐蔽手段以及假币识别的实用技巧。他们耐心解答居民的疑问，帮助大家提升风险识别能力和自我保护意识，筑牢金融安全防线。

在便民金融咨询服务台，志愿者们为居民提供了一对一的贴心服务。无论是关于存款理财、社保卡使用、个人征信查询，还是人民币真伪鉴别等问题，志愿者们都细致入微地进行解答，把专业的金融服务送到了群众“家门口”。此外，志愿者们还积极参与到社区的综合志愿服务中，与社区工作人员和其他志愿者一道，为居民提供健康义诊、法律咨询等指引服务，共同营造了互助友爱的社区氛围。

(任悦)

舟山平安产险急客户所急 异地理赔服务获盛赞

近日，舟山平安产险理赔部收到一封来自客户沈女士的亲笔手写感谢信。信笺上字迹工整、情感真挚，字里行间满含对理赔专员汪巧玲的由衷感激，详细讲述了她作为事故第三者方，异地遭遇交通事故后理赔遇困，最终在汪巧玲的全程对接下顺利办结的暖心故事，生动诠释了平安“客户至上”的服务理念。

据悉，沈女士此前赴舟山旅游时不幸遭遇交通事故，作为事故中的第三者方，她在现场初步处理后便匆匆返回老家筹备车辆维修。本以为后续流程能顺利推进，未料维修期间相关事宜进展缓慢，身处异地的她陷入焦虑：既担心维修事宜久拖不决影响日常出行，又顾虑理赔金额难以确定，导致无法顺利提车，一度束手无策。

“当时实在没办法，只能抱着试试看的心态拨打了平安95511服务热线求助。”沈女士在信中写道。令她惊喜的是，热线客服迅速响应，很快为其对接了舟山当地理赔专员汪巧玲，而这场跨越地域的暖心服务也由此展开。了解到沈女士的困境后，汪巧玲第一时间通过微信安抚她的情绪：“您放心，后续所有事宜交给我，不用您来回跑。”

为破解异地理赔的沟通壁垒与流程阻碍，汪巧玲主动承担起全程协调的责任。她先是多次与事故责任方耐心沟通协商，细致梳理事故细节、厘清责任划分，确保案件基础信息准确无误；针对车辆维修进度不透明的问题，她积极对接异地修理厂，实时同步车辆拆解、配件采购、维修施工等关键节点，让远在异地的沈女士随时掌握最新动态；在核心的金额核损环节，她更是秉持严谨负责的态度，反复核对各项维修费用，逐一确认金额明细，确保每一笔款项清晰合规、无任何遗漏。

“正是她尽心尽力的付出与高效务实的行动，化解了异地处理事故的诸多不便。”沈女士在信中感慨道。经过汪巧玲的持续跟进与高效推进，原本进展缓慢的理赔事宜被快速推动落地，最终理赔金额顺利敲定，沈女士成功提回维修完好的车辆。

(陈盛)