

金店“冷”花店“热”

舟山年轻人今年这样过七夕



□记者 姚舜妤 文/摄

刚刚过去的七夕节，舟山各大商圈的消费市场呈现出与往年不同的景象。连日来，记者走访新城凯虹、宝龙等核心商圈十余家商户了解到，金价高位运行让节日金饰消费明显“降温”。与此同时，花店订单稳步增长、手作体验馆预约火热、餐厅限定套餐人气不低——舟山年轻人的浪漫消费正在从“花大钱”向“花心思”转变。

金价高位“吓退”买金人 金店促销难改冷清局面

“今天金价挂牌是1332元每克。”8月17日，新城凯虹曼卡龙金店蒋店长报出当日金价时，自己也摇了摇头，“短时间比前段时间又涨了一点。”

尽管门店推出了“黄金最高克减100元”“一口价饰品八八折”的七夕优惠，但蒋店长坦言，今年整体热度并不理想。消费者的预算门槛被大幅拉高，蒋店长举例说，现在随便一件小饰品就得三四千元，“一两千元买不到什么像样的首饰了。”她观察到，目前已婚的有经济能力的顾客还会在节日买一件有仪式感的礼物，年轻情侣经济实力一般，选择送金饰首饰的较少。

新城凯虹老庙黄金的李姓店员也印证了这一趋势。她告诉记者，店内今年七夕活动期间消费者寥寥，对于以旧换新免折旧费、工费九折、克减等活动，消费者反应也较平淡。

新城宝龙广场的中国黄金门店，李店长给出了更为直接的观察：“前几年七夕前几天，生意不要太好，但去年、今年的客流就明显下降了。”为刺激消费，该店推出了“黄金克减168元”的大力度优惠，且换购免折旧费，但效果依然有限。

钻石类饰品更是遭遇“寒流”。李店长透露，“钻石这几年基本可以说不怎么动。”为迎合预算有限的年轻顾客，门店开始推人工培育钻石搭配的饰品，配钻免费，只收取工费，算下来总价相对可控，年轻人也能接受。

走访中，市民周女士告诉记者，往年过节，先生常送她金饰，但今年她主动要求不要送金子，“太贵了，这节点入手不是很划算，我俩约好出去好好吃一顿过节。”

鲜花、手作订单“升温” 年轻人更愿为“用心”买单

“预订单挺多的，我们现在基本上就是以订单为主。”新城宝龙“城市花舍”葛老板告诉记者。虽然今年没有出现“爆单”，但整体备货量和订单量基本持平。

葛老板介绍，今年的订单中“混搭款”明显增多，“像蝴蝶兰混搭马蹄莲、大丽花这类有设计感的款式很受欢迎。提前预订的顾客往往自己挑款，而临近节日才下单

的则多以经典的玫瑰为主花材。”在价位上，两百到五百元之间的花束最好卖。

在新城桃湾路的“the garden 山枝”花店，郑老板的感受相似。“还是去年卖得好一点，今年可能店开得太多了，有点内卷。”8月18日记者采访时，她表示，门店订单已基本饱和，“这两天主要做预订单，新单子接不过来。”在花材选择上，她观察到，选择红玫瑰的客人偏少，像玫红的弗洛伊德今年还是很火。花束均价则在200元左右，四五百元的大花束也有人订。

除了送花，越来越多年轻人选择“一起做点什么”来度过七夕。新城千岛街道海港城的“停云流光手作体验馆”店长介绍，七夕期间，店铺推出的“手打银戒指238一对”“陶艺DIY178元两件”等特价活动订单火爆，下午1点左右时段预约最为密集，顾客多为情侣。

茶山浦水街的“槐花并非遗手工体验馆”店长也告诉记者，七夕当天，他们推出了拼豆的情侣双人版全天优惠价，颇受欢迎。这种亲手制作、独一无二的小礼物，正契合了当下年轻人对在“用心”“陪伴”里过节的追求。

从“花大钱”到“花心思” 舟山年轻人的浪漫观在迭代

在美妆和甜品领域，“轻量化”消费趋势同样明显。新城宝龙的“星野家”化妆品店金店长告诉记者，店内自行搭配的七夕礼盒很受欢迎，顾客预算多在500元左右。“几百块的口红、底妆产品，包一个漂亮的礼盒，年轻人觉得既体面又负担得起。”金店长笑言，“大家都说金子买不起，反而大牌化妆品的价格更好接受一些。”

“诺诺甜心”甜品店店员介绍，店里小程序专门上线了“七夕蛋糕”专区，2寸的小蛋糕39.9元一个卖得最好，“轻量一点的实惠且没负担，两个人吃刚刚好。”而“半糖知是”甜品店周老板则坦言，今年定制蛋糕的订单量不如往年，“消费降级肯定是有影响的，但一两百元、两三百元一个的节日定制蛋糕还是很有市场的。”

餐饮方面，“摩登好时”餐厅在本周二、周三推出了268元的“七夕限定双人餐”，包含牛排、海鲜意面等菜品，赠送红玫瑰一份，七夕当天到店的还赠送一份小菜品。店员小杨透露，餐厅七夕不接受预订、先到先得，“每年这个节点客流会多一点，套餐本身就做人气，其实也没多大利润。”

记者走访中发现，“仪式感还是要的，但没必要花大钱”正成为越来越多舟山年轻人的共识。无论是两百元的花束、几百元的口红包盒，还是一对亲手打造的银戒指，年轻人正在用自己的方式重新定义“浪漫”——不是越贵越好，而是越用心越好。从“重金示爱”到“轻量陪伴”，舟山七夕消费市场正在悄然迭代。

泰康“溢彩千家”项目 落地舟山桃花岛

8月16日，泰康“溢彩千家”项目正式落地舟山桃花岛。舟山市养老服务协会会长叶安平、桃花镇居家养老服务中心负责人李文龙、泰康人寿浙江分公司总经理刘涛、泰康人寿舟山中支总经理理冷冰等出席捐赠仪式。

“溢彩千家”养老机构资助项目是泰康溢彩公益基金会的旗舰项目，以赋能和帮扶模式资助全国各地养老机构，计划资助全国1000家。截至2026年5月，项目已资助养老机构500家，实现全国31个省市区全覆盖，捐助适老康复设备超4万件，帮助超9.8万名老人提高生活质量。

泰康溢彩公益基金会向桃花镇居家养老服务中心捐赠护理床、电动沐浴推床、移

位机、轮椅等大件器材及配套辅助器具共计34件，总价值6.99万元，覆盖长期照护与康复理疗全部使用场景，助力完善海岛养老配套设施，提升长者居住生活品质。

捐赠仪式上，刘涛向桃花居家养老中心李文龙授予公益捐赠明细展示板，定格这份助老心意；舟山市养老服务协会会长叶安平向刘涛总回赠致谢锦旗，致敬泰康深耕公益、助力舟山养老事业的初心。至此，桃花镇居家养老服务中心正式成为“溢彩千家”项目全国第424家受助机构，舟山六横、桃花两岛合计获得捐赠物资110件、总金额19.25万元，让助老享老惠及更多海岛长者。

（夏文武）

工行舟山分行多维发力 打好防范非法金融活动宣传“组合拳”

为切实提升公众金融安全意识，工行舟山分行于2026年5月至7月期间开展“守住钱袋子·护好幸福家”防范非法金融活动宣传月活动，通过多元化宣传手段显著提升公众金融安全意识，取得良好社会反响。

近年来，工行舟山分行构建全方位、多层次的“线上+线下”金融宣传体系，以养老金融服务、涉农金融支持、文旅产业融资等为重点领域，深入开展金融知识普及和风险提示工作。分行所辖28家营业网点创新实施“进门明示、业务告知、离柜

提醒”全流程宣传机制，通过电子显示屏、警示视频等形式，实现金融风险提示全覆盖。运用AI技术打造《“清明上河图”穿越时空的防非打非宣讲》系列创意短视频，以传统文化为载体揭露现代金融骗局。同时在线上广泛传播《钱袋子历险记》等科普广播剧，以寓教于乐的方式提升群众风险识别能力。

活动期间，分行累计开展“五进”宣传活动30余场次，触达受众2500余人次，户外电子屏累计播放警示标语1300余次。

（王立 曹紫婉）

政企联动察灾情 农险护航助振兴

平安产险舟山中心支公司精准服务获肯定

近日，台风“白海豚”过境舟山，对辖区农业生产造成一定影响。8月13日上午，浙江省农业农村厅、舟山市农业农村局相关领导一行，深入普陀区受灾田间地头，实地走访调研农户受灾情况，督导灾后农业复产及农险保障落地工作。平安产险舟山中心支公司农险服务工作获各级农业主管部门充分认可。

调研走访过程中，督导组详细查看农户受灾现状，细致了解农作物、农业设施受损情况及农户复产难点，重点听取辖区政策性农业保险落地、防

灾减损、理赔服务等工作开展情况，对平安深耕“三农”领域、主动靠前服务的工作举措给予高度肯定。

据了解，台风来临前夕，平安产险舟山中心支公司牢固树立“防重于赔、服务前置”工作理念，扎实筑牢农业防灾减灾安全屏障，专项组建三支农险专项服务队伍，下沉基层服务网点，深入乡村田间开展台风灾害预警宣传、政策性农险知识普及、可保险种规则解读等便民服务，全方位打通惠农政策落地“最后一公里”，确保农险政策红利直达农户、落地见效。

（陈盛）