

公告栏 中国邮政储蓄银行股份有限公司黑龙江分行 爱鹤山支行 授权公告(序号自17日起中健公告)

北京打造“全时段”端午消费场景

本报记者 赵曦 口 花沁昕

端午节将至,北京的水面和岸线正同步“升温”,龙舟竞渡、国风夜游、水岸市集串联成一条从早到晚的消费动线,以探索在三天假期里打造一套“全时段”的文旅消费新思路。

日间龙舟赛事激活区域流量

天津海河鼓声渐起,北京大运河桨影渐密……近年来,龙舟项目在北方城市逐渐升温,成为区域消费新支点。

6月19日至21日,2026年北京大运河龙舟嘉年华将在通州区北运河东关大桥至上营大桥水域举行。该活动已连续举办多届,但今年嘉年华一次性包揽了

三项国家级、市级赛事。记者从北京市社会体育管理中心获悉,本次嘉年华参赛运动员超过1000人,预计累计吸引观赛群众近20万人次,仅端午节6月19日上午峰值人流预计就超过5万人次。

为承接庞大客流,主办方将在大运河岛头区域“端阳市集”设置27个特色展位,运河奥体中心主会场内设置50个特色市集摊位。工作人员表示,大运河是“城市血脉”,龙舟是民俗载体,两者结合,既能展示城市形象,也能让市民有得玩、有得看、有得消费。

6月19日,2026北京亦庄端午龙舟嘉年华在南海子公园二期熏风园举行,这是经开区首届大型水上民俗活动,24支政企校队队伍将同场竞技。北京社会

事业局工作人员告诉记者:“龙舟嘉年华是我们打造南部全民健身新IP的第一次尝试,不只要办赛事,更要办成一个可竞技、可打卡、可消费的场景,让大家看到亦庄不只有硬核科技,还有热气腾腾的民间烟火气。”

日夜场景衔接 从“一日游”到“全时段”

今年北京市的日间龙舟赛事将在短时间内激活集中客流,延长消费时长,盘活夜间经济增量则成为端午假期消费场景的升级关键。

数据显示,去年端午假期,北京市60个重点商圈夜间消费额同比增长8.3%。因此,今年端午节期间,北京各区顺势深挖夜间消费潜力,打造全链条假日消费体系。

通州区大运河景区借助龙舟嘉年华打造日夜联动的消费模式。白天,游客在大运河两岸观龙舟赛事,夜幕降临后还可以接着体验北京首个行进式水岸沉浸式大秀“运上行”。在“运上行”表演期间,月亮河小镇400余个市集摊位同步营业,观看夜秀的游客还可前往运河西岸艺术街区、水岸餐厅、文创门店进行二次消费。

丰台区则依托第十四届丰台惠民文化消费季,在凉水河·榴香森林公园打造全时段水岸消费场景,同步延长经营时长,丰富业态布局。园区特色市集营业至晚间9点,集聚文创零售、非遗体验、文旅伴手礼等业态,还推出满20元减5元、满50元减10元、满100元减

25元的梯度消费券,全场摊位皆可使用。当端午节不再只有粽子、龙舟赛事,传统节日的内涵不断延伸,假日经济的市场空间也被打开。这项“日间引流、夜间转化”的“全时段”文旅消费探索,能否在中秋节、国庆节等假期持续落地、复制推广,值得关注。

在福建,中升布局了8大品牌、16家经销店,覆盖从豪华到主流的车型。包含奔驰、宝马、雷克萨斯、问界、广汽丰田、一汽丰田、领克、吉利银河等品牌及其经销店列表。

西安外事学院创客市集 玩转创业初体验

近日,西安外事学院创业学院创客市集迎来两个新上线的美食项目——台湾葡挞鸡蛋仔和“慢好吃”新中式馒头,迅速成为校园里的亮点。摊位前时常排起小队,香气弥漫,师生们纷纷驻足品尝、自发分享。这不仅是味蕾的盛宴,更是青春的舞台。两位年轻的校园创业者,用热爱与匠心,在市集写下了属于自己的创业第一页。

学校大力支持: 零成本启动,全方位托举学生创业。在这热气腾腾的创业景象背后,是学校实实在在的投入与托举。西安外事



学院为所有人驻市集的创业学生提供了免水电、免摊位费的“零成本”启动支持,并在炎热的夏季为每辆售卖车加装了新空调,让同学们可以在舒适的环境中安心创业。这份从硬件到软件、从资金到人文的全方位关怀,让每一位像朱思妍、高雅琪一样的校园创客,能够轻装上阵、大胆逐梦。

在这份支持下,两位同学的摊位运营短短几天,便交出了亮眼的成绩单。高雅琪的“慢好吃”新中式馒头开业五天营业额达3421元,朱思妍的台湾葡挞鸡蛋仔也收获近1000元的佳绩。香气与热度,是最好的证明!

台湾葡挞鸡蛋仔: “甜进心坎里的‘创业初体验’”。刚出锅的鸡蛋仔,趁热吃最香。“在国际合作学院应用英语2502班朱思妍同学的摊位前,金黄诱人的鸡蛋仔在蛋仔机里滋滋作响,奶香四溢,路过的人很难不回头。作为一名大一新生,朱思妍是市集

里众多年轻的摊主之一。因为热爱,所以想做;因为好奇,所以敢试。她带着对美食的热爱和对创业的憧憬,主动报名创客市集,把地道的台湾风味搬进了校园。

她的鸡蛋仔坚持现做现卖,不图省事用半成品。新鲜鸡蛋、纯牛奶、淡奶油、炼乳、低筋面粉……每一种原料都精挑细选,每一份配方都反复调试。她还特别注重食品安全,持有健康证明,所有食材来源可查、资质齐全,主动接受学校抽查,让同学们吃得放心、吃得安心。

“学校给了我们这么好的平台,我想试一试,也想让大家尝尝我做的味道。”这背后,是学校提供的“零成本”启动支持——免水电、免摊位费,炎炎夏日还有新空调送来清凉,让她可以把全部精力放在产品上。因为在她看来,学校搭建的创客市集本身就是一堂真实的创业课,赚了是鼓励,亏了也是经验。小小的蛋仔机,烤出的不只是香甜,更是一颗敢于尝试、勇于实践的创业初心。而这份初心,离不开学校的托底与护航。一所

大学的温度,就藏在这些热气腾腾的细节里。

慢好吃·新中式馒头: 把传统面点做出新创意

如果说鸡蛋仔是甜蜜的治愈,那么商学院工商管理2301班高雅琪同学的“慢好吃·新中式馒头”,则是一场关于传统的青春焕新。谁说的馒头只能白白胖胖,平平无奇?高雅琪偏不信。

她把馒头做出了新意——造型精致,配色清新,有的像小花朵,有的像云朵,光是看着就让人心情愉悦。咬一口,



软糯筋道,麦香浓郁,不甜不腻,越嚼越香。全程纯手工制作,不多加食品添加剂,健康又饱腹,成为不少同学早餐、课间加餐的选择。

“我想让大家知道,咱们的中式面点也可以很好吃、很好吃。”高雅琪说。

作为工商管理专业的学生,她更是把《创业基础》课堂上学到的知识用在了摊位上:如何定位产品?如何与顾客沟通?如何提升效率?如何留住回头客?她用一次次实践验证理论,也在真实的市场反馈中不断成长。

“创客市集不是简单的卖东西,它是一堂真正的实践课。”在她的手里,传统馒头焕发出新的生命力,成为校园里温暖而有创意的一道风景。想吃一定要趁早,因为常常卖完。

创客市集: 每一个摊位都是一堂‘行走的创业课’

朱思妍和高雅琪的故事并非个例。在西安外事学院创业学院创客市集,这样的校园创业者还有很多。这里无须高

高在上的理论,只有热气腾腾的实践。学生们自己选品、自己制作、自己售卖、自己算账,面对真实的顾客、真实的问题、真实的市场。这正是学校为每位创业学生搭建的“全方位、多元化”试错实战平台——无论结果如何,都是一次宝贵的成长。

西安外事学院始终坚持“以创促学、以创育人”,为学生们搭建低门槛、真场景、高支持的实践平台。从免费水电摊位费到安装空调、冰箱等优化环境,从《创业基础》等课程启蒙到创客市集的真实练兵场,学校在人力、物力、财力上持续投入,构建了一套完整的创业育人体系。这些举措不仅让学生实现了“零成本”创业起步,更让他们在真实的商业实战中收获了成长与自信。而这这份人成,也正在从校园向社会延伸——每一位从这里走出的创业学子,都是学校服务社会、培养应用型人才的最好答卷。从课堂到市集,从理想到现实,从学生到创业者,这一步,或许就是未来创业之路的起点。(广告)

西凤酒 XIFENG LIQUOR 老绿瓶系列 西凤酒 老百姓喝出来的名酒 老百姓喝得起的好酒 陕西西凤酒股份有限公司 | 招商电话: 400-860-1919

广告