

低成本、高参与度 豆荚娃娃成 治愈经济 新宠

本报讯(融媒记者 吕硕) 近段时间,以云南榧藤豆荚(俗称 过江龙)为原料的豆荚娃娃DIY体验店,在全国多城迅速走红。

4月3日,记者在城区一家体验店看到,不足百平方米的空间内坐满体验者。桌上摆放着打磨光滑的榧藤豆荚、绒毛、干果与环保颜料,空气中弥漫着淡淡的木质清香。在热熔胶枪的作用下,带着天然纹理的巨大豆荚被赋予独特造型。90后店主曹晓婷正俯身指导顾客:这里加片银杏叶当发饰,和豆荚的弧度更配。

记者了解到,自去年12月推出豆荚娃娃DIY项目后,该店铺客流量明显提升。周六两名店员从下午两点忙到闭店,几乎没有时间休息。曹晓婷说:

本来只是想体验一下,没想到越做越上头。和闺蜜一同前来的计佳辉举着刚做好的挂件笑着说。她的豆荚娃娃戴着松果头饰,脸颊点缀腮红,准备做成包挂。在网上看到别人分享,觉得很有意思就过来了。把普通豆荚做成独一无二的小物件,特别有成就感。她说。

曹晓婷介绍,不少顾客做完会直接带走,当作礼物送给家人或伴侣。周末客流以结伴学生为主,工作日晚则多为前来放松的上班族。

豆荚娃娃的走红,兼具天然质感与



体验者在DIY豆荚娃娃

治愈属性。作为我国体型最大的豆科荚果,榧藤豆荚自带平安吉祥的美好寓意,经清洗打磨后保留自然纹理与饱满弧度,简单搭配便能成型。熟练者1小时内即可完成一件作品,材料包售价40元到80元,高性价比精准契合年轻人消费需求。

此前,女生带云南巨大豆荚坐飞机的话题在网络走红,进一步带动豆荚类文创持续升温。不少线下体验店顺势拓展产品线,推出摆件、钥匙扣、情侣套装等,让乡土自然材料在创意加持下焕发出新活力。

这股热潮折射出当代人对慢生活的向往。曹晓婷发现,很多顾客制作时会主动放下手机,或聊天交流,或静心创作,沉浸感十足。正如网友所说:在流水线商品遍地的时代,亲手为普通物件赋予生命,本身就是一种治愈与对抗焦虑的方式。

从云南山野间的天然果实,到都市里的治愈手作,豆荚娃娃的火爆,反映出年轻人对自然与慢生活的向往。这种低成本、高参与度的DIY体验,既让乡土素材焕发新生,也成为都市人舒缓压力、传递心意的新选择。

多重补贴享优惠 电车销量大增

本报讯(融媒记者 曹润鑫 程卓一 施萱萱) 4月2日,记者走访多家新能源汽车品牌销售店了解到,受近期油价上涨影响,再加上多重补贴政策,我市新能源汽车市场迎来一波购销热潮。

销量翻两番 一天最多销售30辆

在一家新能源汽车4S店,客户经理方年忠正有序接待前来咨询、购车的顾客,详细介绍产品性能及各类补贴政策。我们前半个月的销量,比之前翻了近两番,目前已经超过120单了。方年忠说,我们入门款车型,305公里的续航,每公里电费不到0.1元。

在另一家新能源汽车品牌店,销售顾问胡东俊向记者介绍,油价上涨对新能源汽车销量的拉动作用十分明显。最近看车和试驾的客户明显增加,周末客户量比平时多了5到10倍。他透露,此前门店日均订单量稳定在六七辆,而近期销量大幅攀升,一天最高销量可达30辆。

电车比油车省钱,一个月电费100元左右。正在办理购车手续的市民陈远想告诉记者,他原本驾驶燃油车,受油价不断走高的影响,最终决定换购新能源汽车。

补贴优惠多 购车群体不一

从购车群体来看,目前选择新能源汽车的消费者主要分为三类:旧车置换群体、新车增购群体以及首次购车群体。方年忠介绍,旧车置换群体多为原有燃油车车主,其中部分车辆已接近报废年限,新车增购群体则是家中已有燃油车,再添一辆新能源汽车用于日常通勤,首次购车群体可享受针对新用户的专项购车补贴。

目前我们店里推出了置换补贴、厂家补贴、政府补贴三重优惠,10万元到15万元的车型比较受欢迎。方年忠介绍,在油价持续高位运行的背景下,新能源汽车的使用成本优势进一步凸显,叠加各类补贴政策的刺激,预计新能源汽车市场将保持较快增长态势。

本地春菜大量上市 清明菜价平稳

本报讯(融媒记者 应秀蔚) 清明临近,记者走访城区多个菜场了解到,随着天气转暖,本地春菜大量上市,蔬菜供应充足,价格整体平稳。

4月3日,记者在农贸城蔬菜区看到,生菜、菠菜、小青菜、花菜、黄瓜、西葫芦等各种时令蔬菜摆上摊位。摊主赵全介绍,近期雨水多,导致本地叶菜品质受影响,价格小幅上涨。不过瓜菜类价格降幅明显,菜花、黄瓜、西葫芦成为降价主力军。

与蔬菜不同,鸡蛋和部分水产品的价格在清明备货的拉动下出现了小阳春。在禽蛋区,鸡蛋价格比之前有小幅回升。受下游备货需求增加影响,鸡蛋批发和零售价格均有上涨,但涨幅不大,市场交易活跃。在水产区,各类水产供应基本保持稳定的情况下,海鲜和淡水鱼的价格趋势略有不同。摊主支美巧介绍:像黄鱼、鲳鱼、八爪鱼,目前价格基本上还比较稳定。

据介绍,受大型渔船返港和库存抛售影响,大带鱼等部分海产品价格出现下降,但随着清明踏青出游和祭祖需求增加,部分淡水鱼价格略有回升。

普拉提私教课受热捧 运动引发健身消费热潮

小而精

本报讯(融媒记者 李涵英) 随着气温逐渐升高,不少市民将身材管理提上了日程。在这波春季健身热潮中,小而精的消费模式正成为新趋势。

市民林霞告诉记者,她坚持练习普

拉提三四个月,几乎没有间断,对塑形效果颇为满意。这种对修长感的追求,正成为许多女性选择普拉提的初衷。

市民胡颖颖练习普拉提已有七八年,虽来得断断续续,但近期又重新规律上课。夏天快到了,可以露一下身材。胡颖颖笑着说,希望以更好的状态迎接夏天。

一家普拉提店负责人周美君介绍,春节过后,门店客流量明显攀升。最近来的人越来越多,年龄从10多岁到五六十岁。更值得关注的是,目前,普拉提学员结构正在发生显著变化。以前大家都以为普拉提只有女性练,现在更多的是家庭成员一起练,妈妈带上儿子、妻子带上老公,全家人都参与进

来。周美君说。

在课程选择上,普拉提通常分为团课和私教小课两种形式。记者了解到,根据上课频次、一对一指导等因素,单节课价格从百余元到千元不等。近年来,越来越多的练习者更倾向于私教课或小班制教学,追求更精准的动作指导和个性化的训练方案。

随着天气变暖,越来越多的人将身材管理提上日程,运动消费市场正迎来一波小高峰。不过周美君提醒,春季气温变化大,运动前要充分热身,避免肌肉拉伤,运动强度应循序渐进,尤其是久坐人群或初学者,不宜突然进行高强度训练,此外,运动后及时拉伸、补充水分同样重要。



学员在教练指导下练习普拉提

中信银行惠誉评级上调至 A-

4月1日,惠誉评级发布报告,将中信银行长期外币发行人违约评级(IDR)从BBB+上调至A-,展望稳定。这是继2023年从BBB上调至BBB+后,中信银行惠誉评级的第二次提升,为股份制银行最高等级。

惠誉是全球公认的三大国际评级机构之一,其评级结果具备较强的市场公信力与国际影响力,深受全球投资机构认可。惠誉评级报告显示,本次评级上调主要基于中信银行良好的经营业绩、强劲的股东支撑和系统重要性水平。

近年来,中信银行坚守金融服务实体经济初心,持续深化战略转型,经营

业绩持续提升。面对行业性经营压力,中信银行保持定力、顶压前行,呈现出均衡、稳健、可持续的高质量发展势头,在十四五期间交出了一份优异的答卷,彰显了在复杂环境下的业绩交付能力和价值贡献韧性。

此外,中信集团对中信银行的支持坚实有力,以协同赋能打造竞争优势。2025年可转债转股过程中,中信集团将其持有的可转债100%转股,显示出其对中信银行发展的强烈支持意愿和强大股东实力。在中信集团金融全牌照、实业广覆盖的体系下,中信银行作为集团协同的主平台,把独有的生态优势,变成独到的

竞争胜势。作为国内系统重要性银行,中信银行业务规模、市场影响力与风险抵御能力持续增强,监管认可度持续提升。

本次中信银行评级迈入A-区间,体现了国际评级机构对中信银行良好经营业绩、清晰经营逻辑和深厚经营潜力的认可,有助于中信银行进一步提升在国际资本市场的信用形象和投资者认可度。未来,中信银行将继续积极做好金融五篇大文章,持续推进价值银行建设,积蓄十五五发展新动能,以更优异的经营成果回报投资者和资本市场。

中信银行金华永康支行供稿