2022年3月17日 星期四



昆明乌龙古村的油菜花和民居相映,别有风情。



昆明市富民县款庄镇小村的200多公顷桃花进入最佳观赏期,花期将 持续至3月底。一树树玫红、粉白的桃花娇艳欲滴,构成一幅春日美景图, 吸引了众多市民。

本报记者 张田睿 通讯员 张开亮 文 富民县融媒体中心供图

赏花正当时 拍花拿奖品

上"开屏"分享 拍客大赛等你参与

日前,记者从各大在线旅游平台发布的赏花报告中了解到,我省游客赏花 热情高涨,油菜花、樱花、郁金香成为主要观赏品种,而市场上的赏花游产品融 入了多种新元素。

春城晚报-开屏新闻联合美团单车发起春日骑行赏花打卡"骑在花田·遇 见春天"拍客大赛,邀请大家在开屏新闻客户端,将最美花田记录、分享。有奖 品哦,快快参与吧。

赏花类景区受欢迎

去哪儿平台数据显示,2月,以"赏 花"为关键词的搜索量比1月份增长 260%;3月以来,赏花游更加火热,近一 周,赏花类产品预订量比2021年同期增 长1.5倍。携程平台数据显示,今年赏花 类景区门票的预订用户数同比增长超四 成,3月7日至13日,云南省内赏花类景 区门票预订量环比前一周增长逾15%。

从我省来看,中科院西双版纳热带植 物园、金鸡峰丛、张家花园、宜良山后樱花 谷、罗平油菜花景区成为踏青赏花最热门 景区。从昆明来看,郁金香、梅花、油菜花 开得正好,去哪儿数据显示,斗南湿地公 园的油菜花、捞渔河湿地公园及翠湖公园 的郁金香、洛龙公园的梅花,在昆明赏花 游中搜索量最高。

赏花游融入新花样

记者发现,多地在赏花游中融入了新 体验元素。例如,四川嘉阳在赏油菜花的 同时,推出蒸汽小火车,矿井探秘等体验 游;在西藏赏花,藏装拍摄、无人机航拍已 经成为"标配",还推出了露营体验等。

在游侠客平台上,一条名为"向野房 车·滇藏桃花"的赏花游产品线路可谓是 各种新元素齐全。开着房车从丽江出发, 到达香格里拉,看一路美景,得一路欣 喜。同样是融入房车元素的"滇东南春" 产品线路开启了预报名,在这条线路中, 游客可以获得宿于罗平万亩油菜花营地 中看星空的绝佳体验。

"小团化""定制化"是今年赏花游的 特点。去哪儿平台数据显示,今年赏花游 产品预订中,自由行大致占比30%、小团 占比45%、私家团定制占比10%。对比 疫情前,小团和私人定制需求都上浮了 1.5倍左右。

同程研究院相关负责人介绍,近年 来,国内游客旅行逐渐日常化。周末自驾 到城市近郊的主题农场赏花踏青采摘,到 乡村住精品民宿享受周末休闲时光,成为 人们新的生活方式。

上"开屏"赢骑行卡

此时正是赏花踏青的好时机,爱花的 春城人民,怎能错过绝佳的拍照机会呢? 不如带上手机,约上亲朋好友,骑上美团 单车,感受春天的气息。

春日骑行赏花打卡"骑在花田•遇见春 天"拍客大赛目前已拉开序墓,市民可下载 开屏新闻客户端,打开相关页面参与比赛, 就有机会赢取美团电单车、自行车骑行卡。

活动时间

3月16日至4月6日

参与方式

1. 下载开屏新闻客户端(如已下载, 请直接进入下一步骤);

2. 打开开屏新闻客户端,点击屏幕 下方"拍客"按钮:

3. 进入页面后,点击右上方"发布"

4. 选择下方正中"拍摄"按钮进行拍 摄或点击"相册",选择已拍摄好的照片 或视频:

5. 点击"#话题", 选择#骑在花田·遇 见春天#;

6. 确认所有信息后,点击"发布"上 传你的作品。

奖项设置

活动期间,根据点赞数评选出一等 奖、二等奖、三等奖, 刷票和不符合规定 者视为作品无效。

-等奖:5名,每人获得8张卡,包括 美团单车季度卡4张、电单车季度卡4张。

_等奖:10名,每人获得4张卡,包括 美团单车季度卡2张、电单车季度卡2张。

三等奖:20名,每人获得2张卡,包括 美团单车季度卡1张,电单车季度卡1张。

拍摄以组为单位的照片或者15秒以 内的短视频,在其中一张图片或者短视 频的其中一张(帧)里,要有美团单车的

> 本报记者 朱婉琪 马德俸 实习生 赵佳琦 文 本报记者 朱婉琪 江洋 摄





上"开屏"购特产 -起来买德宏货

遮放贡米、后谷咖啡 勐弄山茶等你秒杀

自新冠肺炎疫情暴发以来,尤其是 瑞丽几次疫情的冲击下,德宏当地受影 响的有服务业、旅游业,还有许多中小型 企业,在严格落实疫情防控政策下,企业 产品销路、农户收入受到了不小的冲击。

3月16日起,春城晚报-开屏新闻 携手德宏当地知名本土企业推出主题为 "支援抗疫·我们来买德宏货"秒拍活动, 推出遮放贡米、后谷咖啡、勐弄山茶共计 7款产品,为当地企业纾困的同时助力德 宏抗疫。

记者从上述几家企业了解到,自国 内疫情发生以来,尤其是瑞丽"9·12"疫 情发生后,几家企业的线上订单量、线下 销售量和销售渠道或多或少都受到了

芒市遮放而米有限责任公司营销部 经理徐列达介绍,这两年,公司的销售额 较往年七八千万下降了50%左右,原因 至少有三个:一是因为市场购买力降低; 二是因为消费者听到德宏有疫情后,不 愿下单购买;三是一些中高风险地区物 流不能到达,影响消费者及时收货。

"以前春节、元旦、清明、中秋等节假 日,产品销量好。然而,这两年销量不理 想。"徐列达告诉记者,不仅如此,大吨位 的货车也难找,以前每吨1000元的运 费,现在已升到了每吨1800元,销售成 本增加了。

记者同时从几家企业了解到,针对 现在疫情防控形势,各家企业产区采取 封闭式管理,员工外出需要报备,返回产 区时,需要出示48小时核酸证明和行程 码,进出产区的车辆也进行全面消杀,就 连发出的货物也不例外,以此保证产品

参与方式

1. 下载开屏新闻客户端,点击首页 功能区后进入秒拍页面。

2. 下单之前请仔细阅读详情页,相 关问题可咨询开屏新闻或该产品客服。

本报记者 马楠