

七夕怎么过? 数据告诉你

□ 郑萃颖

七夕浪漫游热门目的地TOP10



早在一周前,各大消费平台就开始用促销信息提醒你:七夕要到了。根据各家旅游酒店预订平台显示,今年七夕节的旅游、酒店消费势头超越往年,而且从用户数据看,不仅年轻情侣希望在旅行和浪漫酒店里度过七夕,年长夫妻和单身青年也跟上了这一潮流。

七夕旅行,情侣们最爱去哪里?

携程机票大数据显示,截至7月29日,七夕期间出行的机票预订量超过今年2月14日情人节和“520表白日”。

从出发地城市看,上海、北京、广州、成都、杭州、深圳、南京、重庆、天津、西安是十大热门出发地,而厦门、青岛、丽江、大理、哈尔滨、杭州、昆明、成都、西安、重庆等地是七夕国内游十大热门目的地。

出境过七夕的情侣们最喜欢海岛目的地。从机票订单来看,七夕出境游十大热门目的地依次为泰国、日本、马来西亚、印度尼西亚、马尔代夫、菲律宾、法国、意大利、捷克、英国。

美团数据显示,去境外购物的需求在七夕也非常明显。境外购物商圈在七夕期间的访问量迅速上涨,前五名分别是那霸(日本冲绳)、明洞(韩国首尔)、暹罗广场(泰国曼谷)、梅田

(日本大阪)、滨海湾(新加坡)。

没有时间出远门的人们,会选择去周边景点过节。美团大数据显示,七夕当日,全国七夕热门景点目的地前五名分别是北京欢乐谷、青岛海昌极地海洋公园、故宫博物院、大熊猫繁育研究基地、上海迪士尼度假区,其中北京欢乐谷夜场票访问量比平日提高超过40%。

驴妈妈旅游网数据显示,今年七夕周边游及自驾游的订单量同比上涨了9%,上海、深圳、北京、苏州、南京、广州、杭州等地出发去周边过七夕的游客最多。

90后、95后逐渐成长为七夕旅游消费的主力,占出游群体的35%;其次是80后,占比达

29%;60后和70后占比分别为6%及16%。

值得一提的是,00后出行的占比增速最快,升至7%。此外,七夕机票订单里,女性用户完成了60%的订单。

单身经济兴起

七夕节作为“中国情人节”,不仅刺激了中国情侣的消费,越来越多的单身男女也开始选择在这个日子出游。

携程度假产品的订单数据显示,单身者乘七夕独自出门旅游的比例达到9%,和情侣占比不相上下,相当于每10个人就有1个是单独出游。不过,情侣旅游更能花钱,七夕旅游平均消费3023元,而单身人士平均消费仅1422元,只有情侣旅

行的一半。

为适应单身人群的跟团需求,在携程旅游平台,80%以上的国内和70%以上的海外携程自营旅游团都支持一人报团,还有专门为单身人士开发的产品,一个人参团成为年轻人旅游的新潮流。不过,独自一人出行的单身青年选择自由行产品的更多,占了总数的74%,自己网上预订机酒、安排行程等更加灵活,更适合单身旅行的需求。

不只是年轻人的专利

去哪儿网酒店数据显示,情侣酒店入住用户中,22至34岁是主要用户,占到了46%。35至45岁的用户占到了28%,45至55岁用户为12%。浪漫有情调的情侣酒店不是年轻人的专属,55至65岁预订情侣酒店过七夕的数量达到8%。数据表明,超过50岁的老年人也愿意为浪漫的想法付诸行动。

今年七夕正逢北半球夏季唯一的大型流星雨:英仙座流星雨,它在7月17日至8月24日之间出现。七夕当周末,临近流星雨极大(8月13日为极大),在凌晨2点到5点之间,人们有可能看到每小时100颗流星划过夜空,陪着那个重要的人去看流星雨落在这地球上,不失为一种浪漫的选择。

厦企多款数字化应用国内领先

8月9日,中国人工智能峰会暨多媒体信息识别技术竞赛成果发布会在厦门召开。此次峰会是权威竞赛成果与创新之星评选的发布窗口,也是国内顶尖业界人士互动交流的平台,被业界称为人工智能行业的风向标。

峰会东道主厦门的人工智能产业发展引人瞩目。厦企从民生需求出发,打造了多款国内领先的数字化便民应用,推动数字经济发展,为百姓带来实实在在的获得感。

作为厦门本土成长起来的软件和信息服务企业,美亚柏科积极拥抱数字经济,逐步成长为电子数据取证行业龙头企业、网络空间安全及大数据信息化专家。作为人工智能领域的独角兽企业,云知声发挥自身优势,推动人工智能与传统产业的深度融合。坚持以用户体验为中心的瑞为,目前在人工智能商业化应用方面已经拥有四条成熟的产品线,覆盖智能安防、智慧零售、车载智能、智能家电四个领域。

七夕金价创5年新高

8月7日上午,黄金贵金属期货价格再次较大幅度上涨,站上342.19元/克的高价,金价创5年来新高,厦门市民的黄金购买热情也分外高涨。

“6月中旬还是285元/克的金牌黄金首饰,突然卖到360-420元/克了。”七夕,准备给女朋友购买黄金吊坠的佟先生发现,黄金的价格正在疯涨。在各大品牌首饰店,金条被重新摆到显眼位置,重量有10克、20克、50克、100克等多种,价格在360-420元/克。销售人员说,这几天投资金条的销售额有较大增加,同比上涨约15%,不少市民是看中了黄金的增值潜力,将其视作资产投资。

同样火爆的还有黄金投资理财领域。业内人士表示,全球经济发展面临诸多不确定性,引发本轮黄金价格上涨。但目前黄金价格已经站上5年来高位,能否延续稳步大幅上涨态势取决于多重因素,大额投资还需谨慎。

厦门2019艺术春拍季落幕

8月4日晚,保利厦门2019年春季拍卖会暨厦门瑞颐大酒店圆满收槌,最终七大专场斩获2.67亿元,诞生4件过千万拍品。

值得瞩目的是,本季重点推出的两件“十面灵璧山居”珍藏顶级乾隆粉青釉瓷得到买家的积极竞投,取得不俗成绩。清乾隆粉青釉浅浮雕夔龙纹如意耳葫芦尊,以3105万元拔得本季高价榜头筹,另一件清乾隆粉青釉模印夔龙纹双耳扁壶以1920.5万元位居第二。

此外,厦门另一家拍卖行——博美拍卖也于8月1日成功落槌,完美收官。据该拍卖行介绍,本次春拍共设八大专场,总成交额达到9495.68万元,成交率为62.3%。

旧金山全美首禁售电子烟

□ Corey Shen



环球经济

旧金山作为美国第一个禁电子烟的城市,也是风靡全美的电子烟Juul的大本营。这家用万宝路母公司斥巨资投资的创新企业在成立四年里就成为了硅谷当红炸子鸡,估值高达380亿美金。

然而,最近旧金山市却拿自己家门口的这家企业开刀,电子烟从当红炸子鸡为何一下被禁?其中美国面临的监管难题又会对中国电子烟市场又有什么启示?

旧金山市向Juul开刀,成为全美首个禁电子烟城市

7月25日,旧金山的监管委员会以11票赞成,0票反对的结果一致通过了一项决议:在没有通过美国食品药品监督管理局的审查前,任何电子烟产品不得在旧金山出售或者分发。

尽管该法案还需要进行第二次投票,并由市长签字七个月后才生效,而旧金山市长布立德London Breed已经表态:“我会签的!”旧金山由此将成为全美第一个禁售电子烟的主要城市。

虽然这个决议表面上禁售所有的电子烟,其实是专门针对总部设在旧金山的行业巨头

Juul,因为它在美国电子烟市场占据垄断地位。据尼尔森和富国银行的数据分析,至2019年8月,美国电子烟的销售总额已达到约23亿美元,Juul一家就占市场72.2%份额。

Juul反应:将致力禁止21岁以下购买

针对旧金山市政府的禁令,Juul马上作出回应称:“成年人需要一个较为健康的烟草替代品,一刀切的禁令会导致一些电子烟消费者重新回到传统的烟草制品。”并且表示,会致力于禁止21岁以下的年轻人购买或者使用电子烟。Juul的CEO Kevin Burns公开表示:“旧金山是我们的家,Juul在这里拥有1200名雇员,我们希望能继续留在旧金山。”

早在去年8月,Juul就公开表示“我们承认孩子们正在使用Juul,但我们也会坚定地阻止”。

当时,Juul原本打算把已经研发出的55种新口味烟弹投放市场,也因此而搁浅,显示了Juul对防范青少年使用电子烟的决心。

和许多电子烟企业一样,Juul一开始的宣传就是立足于:“电子

烟比传统烟草更少上瘾,并能帮助人们逐渐减少对尼古丁的依赖从而实现戒烟”这一点上。

可能你以为电子烟是新鲜产物,其实早在50多年前,电子烟就发明了。1963年,宾夕法尼亚州一间工厂的工人吉尔伯特发明了一种“无烟气的非烟草香烟”,它涉及“用加热的、潮湿的、有香味的气体代替燃烧的烟草”。这个装置产生雾化尼古丁。这便是最早的电子烟雏形。

电子烟帮助成人戒烟,还是坑害了360万青少年?

由于几十年来美国各地的严格禁烟措施,美国的烟民人口比例呈现出逐渐下降的大趋势。美国肺脏协会的数据显示,美国经过近30年的戒烟运动,年人均吸烟量已降为1940年以来最低点。成人吸烟率从1955年的42%减到1987年的26%,近半数的吸烟者已戒烟。而高中生的吸烟率从2000年的28%下降到8%。

但自从Juul在最近几年青少年中的风靡,让许多像ALA这样的健康组织深深担忧:来之不易的禁烟历史成就就要被像这样的创新企业给改写了。