

暑期研学活动乘“热”而上 科技文化类最火爆

暑期一到,无锡的研学市场就进入了“疯狂星期四”模式:文化场馆活动秒空,非遗手作课名额比演唱会门票还难抢,连湿地公园的望远镜都被借到“加班”。记者在采访中发现,今年无锡的研学活动格外丰富,非遗工坊里玩起了机械臂,红色路线藏了剧本杀,连研学证书都成了“硬通货”,暑期让研学市场乘“热”而上。

研学市场 开启“高温预警”

“手速慢一秒,课程全没啦!”市民陈女士盯着手机屏幕哀号。无锡博物院的“吴风雅集”暑期活动刚上线,200个名额在半小时被抢光。在惠山古镇的泥人课堂,孩子们正用3D打印的模具改造传统阿福。“妈妈,我的泥人会鼓掌!”8岁的乐乐举着“赛博泥人”炫耀。而在东林书院的“六艺体验”现场,孩子们穿着汉服玩“小学士闯关”,有家长自带反光板给孩子拍“状元出道照”。

自端午过后,暑期研学预订便已启动,目前进入高峰期。数据显示,全市研学活动报名人数同比增长不少,文化类、科技类课程最火爆。惠山古镇景区相关负责人透露:“惠山古镇的非遗工坊每天接待百余人,泥人体验课排期已到8月底。”北京中凯国际研学无锡分公司副总经理肖慧告诉记者,今年收费定制类活动占比大幅增长,家长更愿意为“深度体验”买单。



科技文化类研学格外受欢迎

今年研学新花样频出,“科技+文化”融合让活动更有趣味性。在江南古运河旅游度假区,孩子们先在“低空经济展示中心”玩无人机模拟,再冲进博物馆解码史前巨兽。工作人员小李调侃:“以前研学是‘看恐龙’,现在是‘造恐龙’——用3D打印笔复原霸王龙骨骼。”在鸿山遗址博物馆,孩子们用3D扫描仪“复活”文物,优秀作品还能登上馆方公众号。惠山区将辖区内近30处人文点位“串珠成链”,打造“红色情怀”线路,把延安精神学习天地和“一包三改”纪念馆串成“红色剧本杀”。孩子们拿着任务卡解密“密室”,用AR技术还原抗战场景。家长刘先生笑称:“孩子回来给我科普‘四千万精神’,比上补习班管用多了!”

锡山区则以“步子慢、风景赞、故事多”为特色,推出4条主题路线:从月溪书院、谈村影剧院到东亭老街,通过老城空间的新旧对话,展现无锡的市井烟火与文化韧性。江阴科技馆内,孩子们观看科普电影、参与大型科普表演互动、体验4D电影,解读“光之密码”科学实验。宜兴善卷洞景区上演“洞见古今”少年探险营,溶洞探秘、建造庇护所、学习刻纸技艺、制作陶艺作品,精彩纷呈。梁鸿国家湿地公园的“湿地守护者”营地中,孩子们白天跟着专家测水质,晚上用热成像仪找夜鹭。而在宜兴竹海,孩子们用草药制作驱蚊水,在溶洞探险时争论“钟乳石年轮”,俨然一群“小贝尔”。

研学价格两极分化 产品过硬是王道

今年,无锡研学市场价格呈现“K型分化”:高端定制类课程单价突破千元,而公益类活动仍保持免费。比如,拈花湾的“小矮人建筑课”需收费,完成课程可领研学证书;而无锡博物院的“活字印刷”体验则完全免费。“我给孩子报了3个收费课,但必须‘值回票价’。”家长林女士展示她的“研学清单”:非遗课要带作品回家,科技课得学编程基础,自然课必须发研学证书。“以前觉得免费课‘赚到了’,现在发现收费课才有‘干货’。”

无锡某研学机构负责人透露,今年家长更看重“体验溢价”。三国水浒景区依托名著与历史,推出“正衣冠学汉礼”“柳卯之巧”等研学产品,内容丰富、形式多样。而宜兴善卷洞的“洞见古今”营地,孩子们用溶洞探险故事交换零食,俨然一个“微型社交圈”。记者采访发现,虽然市场火热,但部分研学机构订单未达预期,亲子研学游产品销量增长反而带动了传统研学旅游。

无锡职业技术学院旅游文化研究所所长吴建表示:“拥有持续推出优质产品的能力,是研学机构生存的必要条件。高同质化、缺乏创新的产品将愈发难以招收学员,甚至被市场彻底冷落。”

(晚报记者 璿璐 文/摄)

亲子消费给力 宠物暑期热销

暑假来临,长达两个月的假期,给了不少家庭养宠的“黄金期”。记者走访了多家宠物店和宠物市场,近期前来咨询购宠的人呈上涨趋势,其中水栖宠物更受欢迎。

水栖宠物销量上涨

走进南禅寺宠物市场,入目是种类多样的生物,身姿灵动的金鱼、振翅鸣叫的蜉蝣、在透明容器里爬行的蜥蜴、午睡小憩的仓鼠……各种各样的小生物构成了这个微型的动物王国。

一家宠物店的老板王师傅介绍,随着暑假来临,前来购买宠物的家长增多,其中水栖、两栖类宠物的售卖量有明显增加。入夏后天气炎热,白天时间长,关店时间早,客流多集中在上午。“像鱼这类在水里的动物,只要增设增氧设备,提供更高的氧含量,就可以平稳度过这个夏天。”王师傅表示。同时他也会提醒购买水栖宠物的顾客配备一个小型的增氧设

备,以便提高小鱼的存活率。

在另一家宠物店内,老板强烈推荐寄居蟹,“放在阴凉处,保持湿润就好,水果蔬菜都能吃”。老板告诉记者,寄居蟹是近两年热起来的宠物,很受孩子喜欢,而且寄居蟹寿命很长,养得好甚至能达到七八十年,“现在暑假了,来买的小朋友更多”。

孩子成购宠主力

在县前西街的一家宠物店内,李女士带着儿子看着笼子里的宠物猫狗。李女士说,儿子下半年就上小学二年级了,平时在老家跟爷爷奶奶在一块,只有假期才来无锡与父母团聚,考虑到白天还要上班,她就想给孩子买一只小狗或小猫陪伴他,“他自己也说了很多次,希望养一只宠物,所以他一到无锡我们就来了”。

张女士选择的是金鱼。只见她手中拎着的塑料袋里装着十尾品种各异的金鱼。她说:“孩子暑假闷在家里无聊,养只宠物既能消磨时间,

又能培养他对自然的观察能力。现在的小孩生活在城市,不像我们小时候有那么多接触自然的机会。”

市民曾女士的孩子今年读二年级,对小动物充满了无尽的好奇和热爱。从上小学开始,孩子就想养蟋蟀、仓鼠、兔子、蜥蜴、狸花猫、边牧等各种宠物。但曾女士考虑到实际情况,还是劝说孩子养一只蜥蜴。小朋友表示:“六角龙鱼比普通的金鱼在外形上更加特别,放在透明的水里也能更好观察到它生活的习性。”因此,接受了妈妈的决定。

记者在南禅寺花鸟市场观察到,来宠物市场的家长们大部分也是选择购买金鱼、乌龟、寄居蟹一类宠物。总结几名受访家长的养宠理由,一方面是这些宠物安静,比起鸟类和昆虫类,金鱼、乌龟不会发出嘈杂的声音,影响孩子学习和休息;另一方面是它们的存活率比较高,兔子、仓鼠一类的啮齿小动物容易受高温影响产生健康问题;此外,金鱼、乌龟等宠物饲养不复杂,不会掉毛,也不会破坏家具,对家庭的负担较小。

猫狗仍是青少年养宠首选

除了水栖和两栖类宠物,入夏以来,宠物猫狗也备受消费者青睐。苏锡名宠基地的营业人员介绍,中高考季结束,很多家长带着考完之后的考生来到店里,履行考试前对孩子购买宠物的承诺。相较于儿童,青少年身体的抵抗力更强,对于宠物也有更高的照顾意识,父母通常也放心让他们选择猫狗作为宠物。

除考生外,店内的消费者大部分是青年群体,“很多是刚刚毕业出来工作的年轻人,有一定的经济能力,也有一个相对自由的个人空间,在一个陌生的城市为了缓解异乡的孤独,会选择养一只猫陪伴自己。”营业员说道。在猫狗的倾向性选择上,青年群体会更偏向于购买运动量较少、能“宅家”,养育成本也相对较低的宠物猫。

营业员透露,除了年轻的消费者,一部分中青年群体也会来到店里。他们更多是出于“陪伴家中老人”的目的选择购买宠物狗。家住周新苑的徐大爷说:“自己养的这只泰迪,开始是外孙想买的,后来外孙去上学后,就把这只泰迪留给了自己。中午天气热就和泰迪在家休息,傍晚天气凉下来了,就牵着它出去走一走。”

(施剑平 实习生 朱冰冰)