

“五一”假期旅游市场热度攀升 武汉机票订单量同比增长近五成

长江日报讯(记者黄丽娟 通讯员张大伟)“五一”假期临近,旅游市场热度持续攀升。近日,携程发布的《“五一”旅游出行预测报告》显示,今年假期旅游消费呈现“长线爆发、跨境双向升温、县域逆袭”三大特征。在“请4休11”拼假策略带动下,跨市住宿订单占比已突破80%,县域市场高星级酒店消费反超高线城市,入境游订单同比激增173%。

数据显示,继清明假期后,武汉等热门城市将再次“领跑”,成为“五一”假期国内十大目的地。截至4月20日,“五一”假期湖北机票订单量同比增长44%,入境游订单量同比增长64%,主要客源地为北京、上海、西安、长

沙、成都等;武汉机票订单量同比增长48%,入境游订单量同比增长70%,主要客源地为上海、北京、长沙、南京、杭州等。

交通运输部预测,“五一”假期国内日均跨区域人员流动量将超过2.7亿人次。携程数据显示,近一周国内酒店搜索热度环比暴涨100%,机票搜索热度环比飙升80%。报告显示,截至目前,“五一”假期整体国内酒店搜索热度与去年同期持平,并将持续升温。目前国内机票预订量比去年同期显著上涨,机票人均客单价也更具吸引力。

“请4休11”拼出超长假期,进一步刺激了远途旅游者下单。“五一”假期跨市住宿订单占比已突破80%,连住两天及以

上的深度游用户比例预计将达到20%。截至目前,北京、上海、成都、杭州、南京、广州、重庆、西安、武汉、青岛等传统热门城市持续“领跑”国内目的地榜单。太原、佛山、伊犁、贵阳、陵水等远途旅游城市则异军突起,跻身酒店热度增速前五名。长线旅游目的地订单量同比增长显著,例如海口和伊宁订单量同比上涨超过130%,三亚增长54%,九寨沟、太原、香格里拉增长均超过五成。

报告还显示,海滨城市订单量增幅霸榜——晋江订单量同比暴涨328%,海口增长133%,三亚、珠海、平潭、舟山等城市增长均超过平均水平。从携程景玩数据来看,气温较高的福建和海南玩水类景区受欢迎程度更高。

以西藏驮盐文化为内核 武汉师生主演《极境之地》亮相上海



《极境之地》剧照。

长江日报讯“山水之间,生命如诗。”在海拔4500米以上的极境地区,生命自有其特别的意义。4月18日、19日,由武汉市艺术学校师生同台演绎的藏族舞蹈剧场《极境之地》在上海国际舞蹈中心成功上演,为观众呈现了一场充满生命张力的藏地文化盛宴,备受好评。

由武汉市艺术学校出品的舞蹈剧场《极境之地》是一部以西藏驮盐文化为内核的现代舞剧,全剧以歌舞为载体,讲述关于“雪山、草原、传承”的命题,时间跨越千年。全剧通过“行”“云”“祭”“礼”“翼”5个写意的篇章,以现代

性的视野、美学的语汇展现出藏北地区的生机勃勃,更在舞台上呈现了班戈谐钦的律动、那曲独有的非遗编织、意境悠远的藏族诗歌,展现出藏地文化的多样色彩。2023年10月,该剧曾作为“2023国家大剧院舞蹈节”的参演剧目在国家大剧院上演。

此次在上海的演出中,武汉市艺术学校20多名师生和职业舞者们同台献艺。武汉市艺术学校校长聂磊介绍,前后共有两批师生参与该剧的创作,师生们所有的排练都是在课余和假期完成的。创排过程中,师生们打破了



《极境之地》演出现场,上海观众起立鼓掌。

校园与职业舞台的壁垒,将课堂所学转化为舞台实践,实现了从课堂技术到舞台表现的质变飞跃。舞台上,师生们以精湛的技艺和饱满的情感演绎高原史诗,不仅为作品注入新鲜血液,更生动诠释了“讲台与舞台双轨并行”艺术教育理念。

近年来,武汉市艺术学校持续推进“课堂+舞台”产教融合战略,通过与相关院团合作、承接重大演出项目,构建“教学—创作—演出”多元培养体系。

(王娟)



网友@zh画完后的成品。

故事 “为什么要开展这种活动?” “因为小区需要有点色彩。”前段时间,我看到我们长江广电光谷家小区物业公司发布了一个活动,邀请业主参加小区井盖涂鸦活动。我虽然没有美术基础,但是很喜欢涂涂画画,便积极报名参与。

4月19日,我拿到物业公司提供的颜料和画笔,开始在井盖上涂鸦。我需要完成3个井盖的创作,物业公司贴心地提供了凯蒂猫和绿树的图案样例。我依照样例在井盖上勾勒涂抹,用颜料把图案画上去。最后还出现了一个小插曲:原计划在一个井盖上画上戴珍珠耳环的少女图案,可画着画着,我发现井盖面积有限,难以完整呈现少女图案,于是果断地用颜料覆盖,改成了活泼可爱的海绵宝宝图案。

就这样,不知不觉间,我从下午1时画到了下午4时。由于平时工作忙碌,很少能有时间全身心地投入到画画中,这3个小时对我来说满足是轻松愉悦。

涂鸦过程中,有几位居民路过,好奇地问道:“是物业公司请你来美化小区的吗?”听到这话,我一阵窃喜,赶忙笑着回应:“这是小区组织的活动,大家都能参加,一起来画呀!”当我画完准备离开时,无意中听到保洁阿姨对旁边的人说:“这个姑娘画得还挺好看的。”那一刻,我更加开心了。

当晚,我还下楼打手电筒看了一下那3个井盖,越看越好看。真心感谢自己专门选了所在楼栋旁边的井盖——以后每当路过的时候,我都可以回忆起那3个小时的自由和快乐。

——大武汉客户端网友@zh

热评 我觉得我爷爷奶奶家里需要改造,尤其是在容易产生水渍的厨房、厕所,老年人一不小心就会摔跤。这种适老化改造确实很实用,我要和家里人商量一下是否实施。

——大武汉客户端网友@兔子 点评《居家适老化改造兴起,年轻设计师瞄准“新蓝海”》

(整理:沈欣)

中国人寿开展分红险历史保单万能账户升级活动

为充分满足客户需求,积极做好客户服务工作,践行金融央企担当,体现以“人民为中心”的服务理念,中国人寿秉承多年经营成果回馈社会的初心,将金融惠民落到实处,切实提升客户权益,让每一份保单传递国寿温度,为千家万户筑牢风险屏障与财富保障。

活动时间

2025年4月1日至6月30日

活动内容

为积极做好客户服务工作,我司对符合条件的客户开展分红险历史保单万能账户升级活动。



活动对象

本次活动对象为同时满足下述条件的客户:

- (1)持有起售时间在2000年1月1日至2018年12月31日期间的任意分红险保单;
- (2)该分红险保单目前仍生效;
- (3)该分红险保单未绑定任何万能账户。



首批参与活动的41款分红险清单

序号	产品名称
1	国寿瑞鑫两全保险(分红型)
2	国寿福星少儿两全保险(分红型)
3	国寿鸿盛终身寿险(分红型)
4	国寿福瑞人生两全保险(分红型)
5	国寿福禄双喜两全保险(分红型)
6	国寿福禄尊享两全保险(分红型)
7	国寿福禄满堂养老年金保险(分红型)
8	国寿福禄呈祥两全保险(分红型)
9	国寿福禄金尊两全保险(分红型)
10	国寿福满一生两全保险(分红型)
11	国寿福禄宝宝两全保险(分红型)
12	国寿绿荫呵护少儿两全保险(分红型)
13	国寿松龄颐年年金保险(分红型)
14	国寿福禄鑫尊两全保险(分红型)
15	国寿鑫裕养老年金保险(分红型)
16	国寿福寿年年两全保险(分红型)
17	国寿瑞鑫两全保险(分红型)(2013版)
18	国寿金如意年金保险(分红型)
19	国寿鑫如意年金保险(分红型)(铂金版)
20	国寿颐享金生年金保险(分红型)
21	国寿瑞鑫两全保险(分红型)(典藏版)

序号	产品名称
22	国寿鸿福两全保险(分红型)
23	国寿鑫福一生两全保险(分红型)
24	国寿鑫福赢家年金保险(分红型)
25	国寿鑫悦一生年金保险(分红型)
26	国寿鸿福至尊年金保险(分红型)
27	国寿福瑞安康年金保险(分红型)
28	国寿福瑞安康年金保险(分红型)(优享版)
29	国寿盛世尊享年金保险(分红型)
30	国寿盛世臻享年金保险(分红型)
31	国寿盛世延年养老年金保险(分红型)
32	国寿鑫耀一生年金保险(分红型)
33	国寿鑫禧一生年金保险(分红型)
34	国寿盛世臻品年金保险(分红型)
35	国寿岁岁盈少儿年金保险(分红型)
36	国寿安心宝少儿年金保险(分红型)
37	国寿福瑞安康年金保险(分红型)(尊享版)
38	国寿岁岁盈少儿年金保险(分红型)
39	国寿安康鑫宝少儿年金保险(分红型)
40	国寿金榜题名少儿年金保险(分红型)
41	国寿福禄满堂养老年金保险(分红型)(优享版)

第二批参与活动的21款分红险清单

序号	产品名称
1	国寿分红两全保险
2	国寿分红终身保险
3	国寿千禧理财两全保险(分红型)
4	国寿鸿福相伴两全保险(分红型)
5	国寿鸿寿年金保险(分红型)
6	国寿鸿运少儿两全保险(分红型)
7	国寿鸿盛终身保险(分红型)
8	国寿鸿祥两全保险(分红型)
9	国寿鸿瑞两全保险(分红型)
10	国寿康宁重大疾病保险(分红型)
11	国寿鸿鑫两全保险(分红型)
12	国寿鸿宇两全保险(分红型)
13	国寿鸿盛终身保险(分红型)(2003版)
14	国寿鸿祥两全保险(分红型)(2003版)
15	国寿鸿裕两全保险(分红型)
16	国寿相伴永远养老年金保险(分红型)
17	国寿个人养老年金保险(分红型)
18	国寿鑫鑫两全保险(分红型)
19	国寿美满一生年金保险(分红型)
20	国寿金彩明天两全保险(A款)(分红型)
21	国寿金彩明天两全保险(B款)(分红型)

注*活动详情请咨询您身边的业务经理