

暑假带娃在义乌学做生意，是门好生意吗？

8月的义乌商贸城人声鼎沸，除了来进货的采购商和游玩的散客，不乏带着孩子来“见世面”的家长们。商贸城里的义乌老板们经常鼓励自己的孩子摆摊、看店，每到暑假，这些小店主总是商贸城里一道独特的风景。而前来旅行的家长们也迫切地希望自家娃能够在这里培养出一点“财商”，成为“生意娃”。

然而，“财商”可不是那么好培养的。在平台上搜索，却鲜有专业的研学机构打造成熟的义乌亲子研学产品。带娃去义乌学“搞钱”到底是个好主意吗？



网络图片

C “财商”能被义乌游培养吗？

从义乌回来以后，陈天悦发现女儿小富有了很多改变。

母女之间经常聊起“搞钱”的话题。遇到一些商业问题，小富会主动问，陈天悦也会主动讲。比如路过蜜雪冰城的门店时，小富会好奇地问陈天悦：他们家的茶饮卖得这么便宜，那怎么能赚到钱？

小富的学校里会定期组织跳蚤市场，孩子们可以把自己闲置的物品拿出来摆摊。这一次，小富先做了“市场调研”，问问班级里的小朋友都想要什么货，然后再针对性地去进货，而不是仅仅限制在卖自己的二手物品上。她还找来自己的几位好朋友，提出了联合摆摊的想法。“我们的东西加在一起更丰富了，吸引的人就更多了。”小富和小伙伴说。

“那一天，她是他们学校的销冠，均价3元至5元钱的货品，一共卖了200多元。”陈天悦不无骄傲地说。在她看来，义乌游的影响未必是当下的立竿见影，但或许会有一个更长的显现期。

将带女儿小富去义乌的视频发在社交媒体上以后，有不少人私信来问陈天悦攻略，甚至义乌当地一家头部成人研学机构的负责人也和她有过一次深入探讨：是否可以将亲子游研学团作为一个可以发展的品类？

“义乌只是解决了孩子‘财商’培养中的一个环节，并不成系统。”陈天悦表示。孩子们能够在义乌商贸城中对金钱的概念有基本的了解，对交易的环节更加熟悉。但是“财商”涉及的内容却更宏观、更广泛，比如储蓄、投资等内容不是通过简单的义乌游就能解决。而缺乏规划的游览就更加只是凑个热闹，对孩子产生不了太大的影响。

李莎拉告诉记者，即便有不少家长表现出了对义乌亲子游的兴趣，但是获客和复购并不容易。“义乌这么多成人研学机构都没有涉足亲子研学，很重要的一点是亲子游更讲究性价比。”李莎拉提到，对于成人研学来说，来义乌的成人基本抱着创业或者认识资源的目的。在一次成人研学后，不少学员会复购课程，甚至是报名配套的自媒体运营课程、跨境电商课程，如此丰富的利润点远非亲子研学可比拟。因此，深耕这一领域的专业机构可以说是相当匮乏。

但无论如何，那些社交媒体分享笔记中大量的点赞和收藏也许已经证明，义乌越来越成为家长们青睐的亲子游目的地。“把钱花在孩子身上，如果能学到点啥，就是没白花。”陈天悦这句直白的话道出了义乌亲子游背后的商业逻辑。

（据《解放日报》）

A 给孩子种下“财商”的种子

带小孩子去义乌亲子游，多半来自家长自己的好奇心。

去年寒假，陈天悦（化名）带着7岁的女儿小富去了一趟义乌。在商贸城里，小富发现玩具并没有她想象的那么便宜，陈天悦耐心地告诉她一件商品从出厂到卖到用户手中要经历怎样的流程，每个流程为什么要加价。在义乌夜市，一个摊位在卖现场打印照片制作成的摆件，小富在摊位前停留了快半个小时，观察摊主怎么卖货。最后她得出一个结论：卖给别人东西，要提供除了商品以外的情绪价值。

从义乌离开以后，陈天悦带女儿去西双版纳过冬。在此之前，小富在商贸城进了一些自己喜欢的货。一种无毒无味的水晶泥，2盒一共

40个，可以变色，有磁吸和夜光功能，搓成一团还能够当有弹力的小球玩。

在西双版纳居住的小区儿童游乐场里，小富摆了个摊，并拆开一个水晶泥用来做展示，小朋友还可以试玩。水晶泥的进货价是13.5元一个，定价20元。小富偷偷告诉陈天悦，年纪大的老人一般舍不得给孩子买，所以要推销给年轻的妈妈。

“我感觉她对赚钱的概念变清晰了，思考路径也出来了。”这让陈天悦很惊喜，在她看来每一分小钱都值得去赚。“重要的是孩子要相信自己有赚钱的能力，毕竟父母能给她的资源是有限的，很多东西要通过另外的方式去习得。”

B 当亲子游成为一门生意

在义乌一间藏式咖啡馆，记者见到了00后姑娘李莎拉（化名）。过去几年，李莎拉运营自己的社交媒体账户，接单做义乌本地游成人向导。今年暑假，一家宁波研学机构找到了李莎拉，希望请她结合义乌的情况，设计一期儿童“财商”研习课，接待15至20个年龄6至12岁的孩子来研学。

也是从这个时候起，李莎拉真正想把义乌儿童研学作为一门生意来好好运作。她邀请一位退休教师作为合伙人，也担任课程的主讲人，设计了一本适合小孩子的《义乌财商研习手册》，又

与义乌当地的机构协调租赁了教室场地。

研学当天，孩子们从义乌商贸城的历史长廊出发，先了解义乌从“鸡毛换糖”小摊位逆袭成“买全球卖全球”的世界超市的商业故事。在商贸城五区，来自海外的客商与老板们热火朝天地谈生意。根据李莎拉设计的手册，孩子们需要用英语与海外采购商沟通，询问对方是哪国人，来进什么货。在玩具区域，孩子们组队去找老板们进货，搞清楚批发和零售的区别，在晚上的夜市摆摊环节，再把自己的货品想办法销售出去，形成一个真正的“商业闭环”。

国网宁夏物资公司远程见证“解锁”新效率

8月19日，国网宁夏物资公司首次以远程见证方式完成组合电器套管出厂试验。

近年来，工程项目激增，重点设备出厂试验见证面临数量多、地点分散、人员调配难且成本高等问

题，影响工作质效。为此，国网宁夏物资公司创新探索远程见证，搭建视频直播网络。专家借助高清直播、数据传输和在线交流平台，细致观察、严格把关，提出专业意见，顺利完成见证。（方永华）

中卫供电贴心护航助“颗粒归仓”

夏粮收尾，粮食烘干、存储用电需求大增。国网中卫供电公司制定“精准滴灌”保电方案，将粮站等列为重点，巡检周期从每周2次缩至每日1次，无人机与地面排查结合。开辟“农业生

产”用电绿色通道，简化流程、上门服务。

此外，工作人员还深入田间地头，宣讲安全知识，发放手册和联系卡，以精准响应和专业技术，守护丰收成果。（任迎）