

“为了这一扇窗，我特地飞来长沙！”

喏町咖啡长沙首店日均客流突破1000人次，“首店效应”带动文旅消费



坐落于天心区恰同学少年广场的喏町咖啡内有与橘子洲头同框的绝佳打卡点。长沙晚报全媒体记者 周数邑 摄

● 长沙晚报全媒体记者 贾凯清 见习记者 王佳怡

“为了这一扇窗，我特地飞了一趟长沙！”在小红书平台，游客武女士晒出了自己在咖啡店拍的“人生照片”。画面里，咖啡店的窗棂装着橘子洲和岳麓山勾勒出的星城美景，窗前的独特饮品和复古桌椅共同营造出古典氛围。“有了这扇窗，再也不用去橘子洲头抢机位了。”武女士分享道。

这间在小红书“刷屏”的咖啡店，正是坐落于恰同学少年广场的喏町咖啡长沙首店。近日，记者走进喏町咖啡了解到，开业以来，该店日均客流量突破1000人次，节假日峰值更是达到2000人次，展现了强大的“首店效应”。

走进喏町咖啡，以绿色为主调的复古装修仿佛瞬间将人拽入了上个世纪。店内消费者络绎不绝，在二楼独树一帜的窗景前，已经有许多人排起长队等待打卡。

喏町咖啡成立于2023年，由一群来自北京的年轻人联合创立。怀着“让每一杯咖啡都回归自然”的初心，以咖啡为媒介，串联起庄园田间与都市生活，构建从种植、烘焙到品饮的可持续价值链。目前，喏町咖啡已

“有了这家咖啡店，即使在烈日下也能欣赏橘子洲的美景，更重要的是，这里的长沙限定真的很好喝！”来自成都的游客颜小姐开心地分享着自己的感受，并向记者展示了自己和朋友拍的照片。

从“长沙恋曲1990”到“桂花坪街

在咖啡赛道越来越“卷”的今天，喏町咖啡有何独特之处？“场景化运营”就是品牌的破圈之道。

夏女士是本地居民，带孩子在恰同学少年广场漫步时，一家人被喏町咖啡独特的风格吸引。“从怀旧风的吧台，到充满年代感的室内陈设，再到别致的窗外景色，店里每一处都有不同风景。”夏女士惊喜地说。

威胜集团品牌价值再创新高

上榜2025中国品牌价值评价信息

长沙晚报5月13日讯（全媒体记者 匡小婷）近日，由中国品牌建设促进会、中国资产评估协会主办的“2025中国品牌价值评价信息”发布，长沙企业威胜集团有限公司以品牌强度891、品牌价值28.14亿元荣登2025中国品牌价值评价信息（机械设备制造）第42位。

记者梳理榜单发现，今年参加评价的

品牌数量达到1068个，涵盖大部分行业的龙头企业。本次对其中779个品牌进行了品牌价值评价信息发布，总品牌价值127844亿元，比去年增长1985.93亿元。

作为国内能源计量领域的龙头品牌，威胜集团拥有国家认定的企业技术中心、国家级博士后工作站、国家地方联合工程研究中心等多个创新平台，先后获评“全

国质量标杆”“省长质量奖”、电力电气行业“电能表十大品牌”称号、“湖南名品”称号等多项荣誉，其中三相电子式多功能电能表获评工信部“单项冠军产品”。

在海外市场，威胜构建了海外贸易全链路，完成巴西、墨西哥、坦桑尼亚、匈牙利等地的本地化建厂，产品远销超70个国家与地区。

公告声明

房贷债务剥离转移声明

根据长沙市雨花区人民法院（2024）湘0111民初1336号判决及长沙市中级人民法院（2025）湘01民终3934号判决，位于长沙市雨花区长塘路146号云开家园4栋403房屋项目下的权利和义务由谭容享有及负担、剩余房屋贷款由谭容负责清偿。自本声明见报之日起李梅宁不再承担该房项下的任何偿还义务及连带责任，特此声明。声明人：李梅宁，15243638788，身份证号：431126198406114654。

清算公告

根据湖南愿景建筑科技有限公司股东会决定，本公司于2025年3月1日起停止经营，清理债权债务，并于同日成立公司清算组。为保护债权人的合法权益，自本公告见报之日起45日内，债权人应以书面形式向本公司清算组申报债权，特此公告。收件地址：长沙县螺丝塘路德普企业园二期。清算组联系人：杨海艳，电话：15111307456。

●易璟晨（父亲易凌云、母亲赵银娣）遗失湖南省人民医院出生医学证明，编号：X430357718，声明作废。

下列证件声明作废

●谢颖遗失长沙世纪御景房地产有限公司开具的北辰中央公园慧辰园34栋301房首付款收据，收据编号：20230048，金额：1217964元，现声明作废。
●童一轩（父亲童肇雄、母亲黄孟武）遗失长沙市妇幼保健院出生医学证明，编号：K430101793，声明作废。
●王永欣遗失天心区法院开具的湖南省非税收入一般缴款书，湘财通字（2013），发票号码1471072890（2900元）、发票号码1471073463（2020元），特此声明。

作废声明

因我公司长燃智享（宁夏）新能源科技有限公司长沙分公司对以下车辆无法监管，导致430100632762，湘ADH2933；430100305587，湘AD01966；430100632761，湘ADH7616；430100632755，湘AD46073；430100632753，湘ADG1228；430100632748，湘ADF6883；430100632748，湘ADF0407；430100632747，湘AD18412；430100632745，湘ADE3890；430100632742，湘ADH9227；430100632272，湘ADJ1155；430100632269，湘ADB2352；430100632267，湘AD08238；430100632261，湘ADF124等16辆车存在安全风险。经多次联系相关车主未果，现声明上述网络预约出租车运输证正、副本作废。特此声明。

保龄球产业重回大众运动“球道”

经历十年冰冻期后，长沙保龄球在新消费浪潮下业态重构焕发生机

●长沙晚报全媒体记者 周丛笑

近日，长沙保龄球界爆出一个激动人心的消息：保龄球爱好者李文安打出了12个大满贯共300分满分的完美成绩，成为湖南保龄球圈的热议话题。保龄球曾风靡全国，其时长沙的各大保龄球馆也人潮涌动，但后来逐渐沦为“小众运动”，许多球馆关门歇业。如今，在新消费浪潮与全民健身政策的双重推动下，长沙保龄球产业正以全新姿态回归大众视野，完成了一场从“曲高和寡”到“全民参与”的华丽转身。



保龄球爱好者在球道上挥臂击球。长沙晚报全媒体记者 邓迪 摄

黄金时代 高端消费撑起的产业泡沫

20世纪90年代，保龄球作为“高端社交符号”曾风靡长沙，成为商务宴请和时尚潮流的代名词。

当时，保龄球馆单局价格高达50元，仍吸引大量企业主、外企高管等排队体验。全市保龄球馆数量达10多家，球道总数突破100条，行业年营收规模超亿元。保龄球界的元老黄晓成告诉记者：“彼时，长沙商界流行‘谈生意先打两局保龄球’，球馆内VIP包厢常年被企业包场，甚至有球馆推出镀金球瓶作为收藏品。”

然而，繁荣背后暗藏危机。有的单个球馆投资超千万元，高昂的运营成本、同质化竞争以及全球金融危机对商务消费的冲击，导致行业营收规模急速萎缩。至2012年，长沙保龄球馆仅剩3家，球道数量缩水90%，行业进入长达十年的冰冻期。“当时一台进口球道维护费就要十几万元，客流量却连运营成本都覆盖不了。”长沙星皓保龄球馆经理李武兰回忆道。

破局重生 新消费浪潮下的业态重构

转机出现在2018年。随着“Z世代”成为消费主力，长沙文和友、茶颜悦色等本土品牌掀起体验式消费新趋势，保龄球产业借势开启转型。

“首先是场景再造。”从单一运动到复合空间，新兴保龄球馆摒弃传统商务风，转而与餐饮、酒吧、电竞等业态融合。有球馆将保龄球与精酿啤酒结合，周末夜间上座率达120%；有的推出“保龄球+剧本杀”套餐，消费者在球道间隙参与剧情推理，客单价提升40%；有的则选择在商场开道，将购物、餐饮、运动相互融合。

当前，长沙保龄球产业已形成差异化竞争格局，其中包括国际标准化专业球馆，如星皓保龄球馆每年都会举办多场全国和全省保龄球比赛，专业选手每天都会聚集在这里进行较量；作为综合性娱乐场的配套项目，步行街迷宫潮玩保龄球馆、富兴时代速博运动乐园将保龄球与电游、街机、蹦床等娱乐项目结合在一起，实行一票制，周末亲子局占比超60%；德思勤反斗乐园则将保龄球道设计成火车轨道式样，休息区则是车厢座位，吸引了众多年轻人前来打卡。

同时，保龄球界还实现精准分层、科技融合，针对银发族开发了养生保龄课程；面向白领推出减压夜场；VR保龄、元宇宙联赛等创新项目正在本地科技企业孵化中。

坚守传承 保龄球重回大众视野

在长沙保龄球界有一批坚守者，他们20多年如一日，几乎每天都会出现在球馆。他们中，有企业高管、工程师、退休公职人员和自由职业者，年龄从30岁到70多岁不等。

李文安是一名农业科技公司负责人，每天下班后都会来球馆打球，他说：“第一次接触保龄球是在大学时期，当时就觉得这项运动既考验技巧又充满乐趣，更蕴含了专注、节奏感和无限自我突破的可能。”刘建平则是一名技术人员，从20世纪90年代保龄球风靡全国时爱上了这项运动，“那时候保龄球馆人满为患，现在参与的人虽然减少了，但我们这群老校友还在坚持。”

36岁的李培庆是一名医务工作者，周末会定期来球馆打球。他说：“打保龄球是独处时的静心修行，也是欢聚时的智慧博弈，每一次出手都成为身体与意志的精准对话，培养出抗压能力与耐心。”

坚持必有回报。近些年来，长沙保龄球重新焕发了生机。

湖南省保龄球协会秘书长孙佳文表示，协会正借助全国各个赛事的契机推广保龄球。未来，希望保龄球能从小众走向大众，让更多人感受到这项运动的独特魅力。

未来展望 小众运动打磨出大众化路径

全民健身激活了市场潜力。《长沙市全民健身实施计划（2021—2025年）》明确将保龄球纳入群众体育扶持项目，给予场馆改造补贴。市体育局数据显示，2022年保龄球参与人次突破50万，较2019年增长4倍。美团数据显示，2023年长沙保龄球线上团购订单量同比激增230%，其中“AI教练指导套餐”占比达35%。预计2025年，保龄球全国市场规模将突破48亿元，复合增长率有望达到12%。

目前，长沙正借力“网红经济”优势，打造“保龄球+美食+文旅”特色线路。据行业测算，仅2023年长沙保龄球市场规模约1.8亿元，虽未恢复到历史峰值，但利润率从过去的5%提升至22%，商业模式完成从“卖时间”到“卖体验”的本质转变。

正如黄兴南路步行商业街某球馆墙上的标语所言：“不是保龄球过时了，而是它找到了新的时代语言。”在长沙这座以消费创新闻名的城市里，传统运动的复兴故事仍在续写。

如今，保龄球运动以更亲民的姿态重回大众视野，成为年轻人聚会、家庭休闲的新选择。从过去的“奢侈消费”到如今的“平民娱乐”，长沙保龄球产业的沉浮不仅折射出城市消费结构的变迁，更成为观察中国文体消费转型升级的微观样本，其启示或许在于：在消费升级的浪潮中，没有永恒的夕阳产业，只有等待被重新定义的商业价值。

金价起起落落，普通人投资怎么买？

●长沙晚报全媒体记者 范宏欢

近。不过，投资者在购金时要加每克10元至20元不等的手续费。

此外，黄金首饰也是一种常见的实物黄金投资方式。金饰具有装饰性，可以满足日常佩戴需求。近年来，由于黄金价格的节节攀升和年轻人购金比例的逐步上升，小金豆、小金条、黄金薄片等低克重产品，正在受到越来越多投资者的喜爱。

需要注意的是，金饰在制作过程中，除黄金本身的价值外，还融入了工艺和品牌等附加值，目前一些龙头企业的金饰品加工费已经超过了200元，从保值的角度来说性价比偏低。消费者在购买金饰品时，应尽量选择溢价较低的产品。

银行积存金：小额投资理想选择

银行积存金又称“纸黄金”，投资者可定期或不定期按固定金额或克数购买黄金，存入积存账户。这一投资方式门槛相对较低，部分银行最低只需1克黄金或几十元即可参与，非常适合资金量有限但又想涉足黄金投资领域的投资者。

不过，理财经理提醒，积存金不像现金那样想用就能用，流动性相对较弱。要是想把积存金换成实物黄金，需要提前预约。如果选择线下实物金回购，还会比

线上多收取相应手续费。

黄金ETF：紧跟金价，适合灵活交易

近年来，伴随避险情绪升温，黄金ETF不断走热。黄金ETF紧跟金价，在支付宝上一块钱就能买，且随时可以买卖，还能兑换实物黄金，正在成为众多年轻人买金的新方式。

据一位投行资深分析师介绍，黄金ETF最大的好处是交易方便、变现快、交易成本也低，适合喜欢灵活买卖、快进快出的投资者。然而，投资黄金ETF也存在一定风险。投资者需具备较强市场判断能力和风险承受力，频繁交易产生的高额手续费也会影响收益。

黄金股：收益高风险也大

“投资黄金股的优势在于投资者不仅可享受金价上涨带来的收益，还可分享上市公司的成长红利，但黄金股的投资风险也相对较高。”有股票分析师表示，黄金股的价格除了受金价影响外，还受到公司自身经营状况、行业竞争、宏观经济环境等多种因素制约。此外，股票市场的波动性较大，需要投资者具备一定的股票投资知识和风险承受能力。



扫码看辣视频
走进保龄球馆