

广货行天下

“广货行天下”春季行动启动智能卫浴潮州专场  
助力广东智能卫浴产业  
扬帆出海

羊城晚报讯 记者曾柯权摄影报道：3月26日，由广东省工业和信息化厅、潮州市人民政府共同主办的“广货行天下”春季行动智能卫浴潮州专场暨2026潮安智能卫浴产业大会，在潮州市潮安区正式启动。省、市、区有关单位负责人，国内外客商及潮安智能卫浴业界代表齐聚一堂，共同见证潮州智能卫浴产业在高质量发展中的新成果、新趋势与新跨越。

活动现场发布了《潮州市增强陶瓷产业核心竞争力“1+N”政策体系》，该体系是潮州市为提升陶瓷产业核心竞争力而出台的一揽子重磅政策；参会的海外潮团代表在现场发起面向全球的《2026侨助潮州智能卫浴出海行动倡议书》，为广东智能卫浴产业扬帆出海注入新动能。

记者了解到，本次活动以“智造新枢·AI守护”为主题，开启政策、市场、技术与未来的高端对话。作为“广货行天下”品牌推广战略的重要组成部分，在省、市、区各级有关部门共同打造下，该专场为广东智造搭建起通往全国乃至全球市场的高速通道。

本届大会亮点纷呈，办展规模全面提升。展会总面积近3万平方米，较往届增加4000平方米，吸引超

300家品牌企业参展，邀请海内外20余万家采购商进场洽谈业务。展会期间还举办了“广货行天下”春季行动专场促销活动。展区设置五大品牌馆及配套临时馆，汇聚潮州本土优质品牌及来自安徽、福建、四川等的龙头企业，展品覆盖整体卫浴、智能坐便器、浴室柜、五金水暖等全品类。

大会深度融合人工智能元素，集中展出搭载AI声控、健康监测、全水路UV杀菌等功能的“主动智能”卫浴产品，并策划AI智造主题沙龙、设计高峰论坛、未来新零售方向分享、智能卫浴人才对接等多场智慧对话，全方位探索智能卫浴发展路径与商业机遇。

大会持续深耕“前展后厂”模式，客商在展会沉浸式体验展品后，可迅速前往企业工厂实地考察，实现从展品体验到生产实景的无缝衔接，有效促成合作转化。此外，大会将潮州文化与智能技术深度融合，打造“潮州文旅×智能卫浴”沉浸式空间，推动非遗技艺与卫浴设计跨界创新。据悉，本次专场自3月26日持续至30日，为期5天。活动期间还将通过行业论坛、高端人才对接会、“百万英才汇南粤”专场招聘会等活动，汇聚行业专家、供应商与投资方，促进产业链上下游协同共进。



客商在了解富科技感的卫浴产品

深耕MPV赛道近十载  
“传祺MPV世家”筑牢中国品牌价值护城河

双混动产品矩阵 实力落地为用户可触达的出行价值



2026款传祺M8 HEV

从破局者到定义者 “传祺MPV世家”的长期主义修行

回望中国MPV市场的发展历程，很长一段时间里，中高端市场几乎被合资品牌完全把持。在商务接待、大家庭出行等核心场景中，中国品牌长期处于“失语”状态，要么只能在低端入门市场内卷，要么无法突破用户对“高端MPV=合资品牌”的固有认知。而广汽传祺的人局，彻底改写了这一市场格局。

从2017年首款高端MPV车型推出至今，广汽传祺在MPV赛道已深耕近十载，始终以“为亲人造好车，让出行更美好”的初心为锚点，精准捕捉中国用户的出行需求，一步步构建起行业内覆盖最全、矩阵最广的MPV产品阵容。如今，“传祺MPV世家”已形成覆盖豪华商务、家用全能、新能源等多个细分赛道的完整产品矩阵，无论是面向高端商务场景的M8系列，还是面向大家庭出行的E8系列，抑或是兼顾家用与商务的M6系列，都能精准匹配不同用户的出行需求，真正实现了“无论用

户有怎样的出行需求，传祺MPV矩阵中总有一款最优解”。

这种全场景的覆盖能力，正是“传祺MPV世家”的核心底气所在。不同于不少品牌靠单一“网红车型”短期冲击市场的做法，广汽传祺在MPV赛道的深耕，是体系化、长期主义的。从产品研发、品质把控到用户服务，传祺已经形成了一套完整的、适配中国市场的MPV打造体系。这种体系化的实力，最终转化为用户的真实口碑与市场的持续认可：截至目前，“传祺MPV世家”已收获超80万车主的信赖，在用户最关注的保值率、产品质量等核心维度，传祺MPV常年位居中国品牌榜首，其中M8系列更是多次斩获销量、保值率、质量的“三冠王”称号，成为中国豪华MPV市场当之无愧的标杆产品。

更值得关注的是，“传祺MPV世家”的价值，不仅在于市场销量的领跑，更在于它推动了整个中国MPV市场

的升级与变革。在传祺入局之前，中国MPV市场要么是合资品牌的“高价垄断”，要么是低端车型的“配置内卷”，用户很难在合适的价格区间买到兼顾品质、舒适与体面的MPV产品。而传祺MPV系列的出现，不仅打破了合资品牌的价格壁垒，更以中国用户的需求为核心，重新定义了MPV的产品标准：商务MPV不仅要有一定的外观，更要有舒适的乘坐体验与可靠的动力表现；家用MPV不仅要有足够的空间，更要有百变的使用场景适配能力与经济的使用成本。

这种以用户需求为核心的产品逻辑，不仅让传祺收获了市场的认可，更推动整个中国MPV市场从“以产品为中心”转向“以用户为中心”的高质量发展轨道。从打破合资垄断，到构建完整产品矩阵，再到引领行业标准升级，“传祺MPV世家”早已不只是一个产品系列的统称，更是中国品牌在MPV赛道深耕细作、实现向上突破的精神符号。

届，数十万市民游客穿行碧道与古村。

“动式春游”火热的同时，传统赏花依然是春日顶流。飞猪数据显示，3月以来，“赏花”“踏青”搜索热度环比暴涨3.8倍，游览观光类度假商品成交额同比大涨72%。但今年，游客不再满足于“看”，而是追求“动起来”——“夜里赏花”“茶园疗愈”“跟着时令美食去旅行”成为新潮流。

广州举办殡葬服务公众开放日暨节地生态葬集体安葬仪式  
没有墓碑，让思念融入泥土

羊城晚报讯 记者高烜，通讯员张翠媚、杨贺春、张萌报道：“愿爸爸在另一个世界里没有伤痛”“他们只是换了一种方式活在风里、阳光里和我们的思念里”……在广州观音山人文纪念园，微风中、树木旁，人们写下对已逝亲人的思念。

3月26日，广州市殡葬服务中心在这里举办2026年殡葬服务公众开放日暨节地生态葬集体安葬仪式。160位逝者的骨灰被安放在可降解骨灰盒中，与鲜花、泥土融为一体，回归自然。

广州探索绿色殡葬已久

肖先生的儿子远在海外。肖先生握着菊花，带着儿子的那份思念，送岳父岳母最后一程。鞠躬过后，他还录了视频发给儿子。“外婆走的时候，儿子就在棺材前，一直舍不得离开。”肖先生说，回归山水之间，是岳父岳母的选择，他们认为这是一种安心的选择，“他们为我们作出了表率。”肖先生说。

广州对绿色殡葬的探索由来已久。1988年，广州在白云山畔开辟了骨灰植树还林集中安葬点——思园。截至

2012年，思园累计举办了96批次植树活动，2.12万份骨灰融入山林。2013年，广州市政府决定将广州市第二思园项目并入观音山人文纪念园项目。2025年，广州市第二思园正式启用，提供免费骨灰还林服务，骨灰使用可降解容器盛放，安葬在树木周围，不留坟头，不留标志。青山为证，绿树为碑，生命以另一种形式在大自然中延续。

生态葬渐被大众接受

“这里的环境很好，妈妈会安心的。”邓女士说，母亲曾想安葬在思园的树下，去年年底，母亲离世后，一家人了解到在第二思园有还林生态葬，便在这里实现了母亲的遗愿。“母亲曾说：‘生命会归于平淡。’对母亲的思念，就在我的心中。”她说。

“亲自看到、了解之后，我明白了，思念的核心在于铭记，而非形式。”今年大二的石同学在节地生态葬集体安葬仪式后说，自己以前一直很害怕谈死亡，现在明白，还林生态葬意味着通过一种方式实现生命与自然的和谐共生。还有部分老人参加了此次公众开



羊城晚报记者高烜摄  
寄托人们对亲人的思念  
工作人员将花洒洒向天空

放日。年过八旬的李叔是第一次了解到节地生态葬，很受触动。在他看来，这种形式简约不简单，思念的心意没有打折。年过八旬的黄姨已经把骨灰撒海写入遗嘱里。黄姨说，自己喜欢旅游，海葬的方式能够以另一种形式来“环游世界”。

常态化服务模式开启

据悉，为满足群众多元化殡葬服务需求，提供更加优质、生态、文明的殡葬

服务，广州市殡葬中心属下新塘（中华）公墓、观音山人文纪念园将改变以往集中登记、一批次安葬的方式，开启草坪葬、还林葬等节地生态葬活动常态化服务模式，实现预约登记常态化和安葬活动多批次。

记者了解到，除举办殡葬服务公众开放日外，清明前后，广州还将通过公益花坛集中祭扫、思园骨灰还林集中祭扫、社区村居清明主题宣传等形式，广泛宣传绿色殡葬理念，持续推动节地生态安葬、文明祭扫成为社会新风尚，让殡葬服务更有温度、更贴心。

骑行徒步热力足，“动式春游”成顶流

羊城晚报讯 记者刘星彤报道：骑行手套、骑行雨衣和面罩成为热搜单品，“90后”扛起户外运动的大旗……这个春天的旅游市场传递出一个新的信号：人们不再满足于“看春景”，而是热衷于“动”起来，用身体拥抱春天。

以骑行、徒步为代表的户外体验，正在融入大众的春日生活。美团旅行数据显示，近一周“骑行”搜索热度同比

增长79%，“90后”群体占比最高，约35%。与此同时，“徒步游”热度平稳上涨，西双版纳雨林探险、北京郊野漫步等路线搜索热度走高。

出境游方面，“体验”成为关键词，“动式春游”人气高涨。出海游览、直升机观光、徒步登山、特色手工体验等境外玩乐服务预订成交额同比劲增约120%。

放眼广东，3月以来，骑行、徒步赛事接连落地。茂名信宜接连举办中国山地自行车公开赛和环粤港澳大湾区城市自行车挑战赛，吸引数千名骑手竞速。河源万绿湖畔，百名大湾区骑行爱好者沿68公里环湖赛道穿行。广州长岭国家登山健身步道举行全国步道联赛揭幕站赛事，近3000名户外爱好者参与。佛山50公里徒步活动迎来第十



传祺MPV世家

以用户初心为锚 “传祺MPV世家”穿越行业周期

的赛道深耕、对用户需求的精准把握，以及给用户带来的实实在在的价值。

3月，广汽传祺也推出了重磅购车福利行动，无论是2026款M8 HEV的政企双补、置换补贴与金融政策，还是传祺E8的多重购车礼遇，都以真金白

银的优惠，让更多用户能轻松享受到传祺MPV的高品质出行。而这种“以用户为中心”的初心，也正是“传祺MPV世家”能持续领跑市场、穿越行业周期的核心密码。

(文/杨广 图/品牌方)