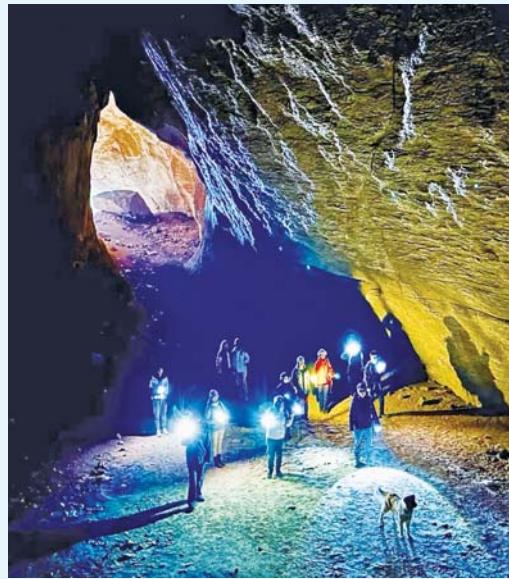


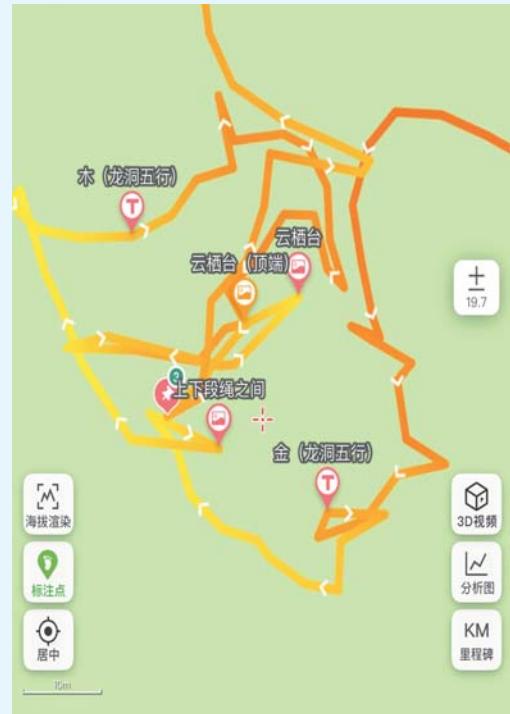
济南龙洞“野路线”竟成网红打卡地

专业人士提醒：潜藏风险，户外徒步先理性评估自身能力

近日，一条位于济南龙洞区域的“野路”——五行线路，在社交平台上成为热门打卡点，尽管该地地形复杂、事故频发，仍吸引不少户外运动爱好者冒险前往。随着各类户外App的普及，徒步路线分享变得触手可及，却也埋下了新的安全隐患。为何危险“野路”备受追捧？



▲哆啦及其团队在户外徒步。受访者供图



▶某户外App上，驴友发布的“五行线路”图。

泉城调查

记者 史安琪 济南报道

“五行路线”潜藏隐患 备受追捧引跟风打卡

“户外App上有不少驴友分享的野路，例如近期在济南徒步圈热门的‘五行线路’。”哆啦户外俱乐部负责人哆啦向记者介绍，该路线在传统环线基础上，增加了多处需攀爬的险要路段。

记者翻看分享帖了解到，所谓“五行线路”，是指驴友在岩石或崖壁上刻下“金木水火土”字样作为标记，其他人在沿途发现后，便拍照上传至社交平台，逐渐形成一条备受追捧的“打卡”路线。

然而，这类野路潜藏着不少安全隐患。“路径上常出现来历不明的绳索和岩钉，因长期暴露在野外，安全性难以保障。”哆啦指出，更值得警惕的是，不少路线分享者可能只为博取流量，自身经验并不丰富。

他表示，很多网红攻略存在信息不全、风险提示缺失等问题。“由于自然环境和路况会随季节发生显著变化，有些线路信息可能已经过时了。”哆啦提醒，分享者或未注明必备的装备和技能要求，当进入无信号区域后，依赖电子攻略的驴友将陷入“信息盲区”。

更令人担忧的是，不少新手准备严重不足。“常见问题包括，未带足保暖衣物与饮食、单独行动、缺乏照明设备、穿着不合宜的鞋服等。”哆啦举例分

享，曾有新手穿跑步鞋挑战梯子山，结果在半山因鞋底打滑险些坠落。“徒步不是儿戏，敬畏自然、做好功课才能安全回家。”哆啦提醒。

龙洞、梯子山等地 景虽美却也危机四伏

除了“五行线路”，济南还有多处未经开发的“野路线”潜藏风险。

哆啦介绍，龙洞区域在户外圈内被称为“济南百慕大”，因其地形复杂、路径交错，常有人迷路或失联。该地原始景观虽美，却也危机四伏。

“比如大小天坑，属于典型的危险点。”哆啦指出，这些自然形成的垂直洞穴深不见底，周边没有任何防护设施，过去曾发生过多起坠落事故。龙洞风景区内另一处被称为“一线天”的观景台，坡度普遍四五十度，部分地段坡度甚至高达六七十度，“尽管安装了护栏，但雨雪天气后路面湿滑，仍有游客在此滑倒受伤”。

此外，梯子山以海拔900米的高度，在春季和冬季吸引不少游客前来观赏连翘与雪景，但全程均为未开发路段，缺乏安全指引。三媳妇山则因陡峭岩壁、碎石坡和悬崖等地形，对徒步者的体能和技术都提出较高要求。

“值得警惕的是，在这些区域大部分路段，手机没有信号，一旦出事极难求救。”哆啦回忆，今年5月，就有一位从青岛专程赶来的年轻驴友，仅凭手机里存的一份攻略独闯龙洞，结果在洞底迷路，所幸碰到了哆啦指路，最终平安出山。

为何越来越多人热衷挑战野路？哆啦分析，一方面，不少人已对成熟景区的人工景观感

到厌倦，转而向往更原始的自然景观；另一方面，社交媒体的“打卡文化”也在推波助澜，许多人为拍出惊险照片在朋友圈获赞，甘愿冒险。

户外本是亲近自然 而非盲目冒险

面对日益频发的徒步险情，哆啦呼吁：户外爱好者应负责任地分享路线信息，分享者不仅应清晰标注危险点，还应注明必备装备，“对于那些自行探索的‘野线’，最好的方式是不公开传播，以防误导经验不足的新手”。

对徒步者个人而言，理性评估自身能力是安全的前提。“切忌单独行动，即便是资深驴友也不例外。”哆啦强调，新手务必从入门路线起步，逐步提升。同时，手电筒、足量饮水与食物、保暖衣物等基础装备必须配齐。

针对整体安全环境的构建，哆啦建议，相关部门可在事故高发地增设警示牌与应急设施；户外俱乐部应多组织安全讲座，并可探索建立领队资质认证体系，以提升行业专业性。“我们已建立严格的‘踩线’制度，任何新路线都需资深领队提前勘测，评估距离、风险点。”哆啦介绍，活动中，他会在岔路口设置临时路标，队伍首尾配备对讲机，确保万无一失。

随着户外运动普及，如何在探索与安全间取得平衡？哆啦认为，不应因噎废食，但必须将安全意识置于首位。“户外本质是亲近自然，而非盲目冒险。”他建议，徒步者每次活动后都应复盘，装备是否齐全？遇到了何种突发状况？如何改进？这种持续反思比任何攻略都更为可贵。

果然財經

文/片 记者 魏银科
孙佳琪 报道

您的手机贴膜经常换吗？您是自己贴还是选择专业服务？近日，几位市民和记者的贴膜经历令人印象深刻。一面是线上低至9.9元包邮的自贴膜，一面是线下从10元到上百元不等的专业服务，小小的手机膜背后是一个巨大的市场。

曲面屏钢化膜 75元起卖

近日，济南市民张女士向记者反映，周末去逛商场时，一个品牌手机贴膜店的宣传牌吸引了她：100元贴9次（原价25元一次）。张女士手机贴膜刚好要换，她记得上次在美食城的小摊上的软膜还花了30元，如此实惠的价格不能错过。

“啊？75元！怎么那么贵？不是100元9次吗？”听了店员的报价，张女士惊讶地问。“您这是曲面屏，曲面屏的钢化膜就是贵，软膜也要近三十元，直屏的就便宜一点儿。”

张女士之前的手机贴膜都是软膜，想换个钢化膜，又觉得太贵了。“店员说正值活动期间，充150元可以贴4次，算下来不到40元，而且这四次也可以贴其他人的手机，非常划算。”于是，张女士就办了会员卡。店员贴完膜，张女士的手机像换了新的，刷屏幕丝滑极了，“一时还有点儿适应不了”。

12日，记者探访了张女士所说的品牌贴膜店。时隔两天，贴膜店的宣传牌换成了“钢化

膜10元起”。恰逢一名会员来换贴膜，这名会员是直屏手机，之前办了100元9次的卡。店员见她手机膜摔碎，手机也有些划痕，建议她升级为150元的套餐，但是顾客不为所动。

“我们店曲面屏钢化膜最便宜的就是75元的，还有140多元的，160多元的。”店员表示，曲面屏的工艺和更换流程等方面都比直屏贵，30多元并不算贵。记者看到，柜台上价位牌上，160元一张的钢化膜，办会员640元可以贴9次，算下来70多元一张。

追求性价比 不少人自己贴膜

虽然大街小巷不乏贴膜店，但越来越多的人开始自己贴膜。“我都是网购后自己贴，现在商家都会附上工具，二维码有视频教程，自己也能贴得很好。”70后高先生表示，由于他的技术比较好，亲朋好友同事，身边很多人的手机贴膜都是他贴，“他们都调侃我即使失了业，也可以去干贴膜。”

“我也是自己贴，贴膜是个易耗品，我一般都是第一次购买好几张。”95后小言说，现在很多贴膜是“傻瓜型”，可以说有手就能贴，完全不用担心不服帖等问题，“人家专业贴膜也是练出来的，多试几次就好了。”

另一部分注重体验的消费者，则愿意为服务付费。这种分化推动市场呈现两极化趋势：一端是线上平价市场的持续扩张，主打高性价比与便捷性；另一端是线下专业服务的升级，通过透明化定价、标准化服务吸引客户。就像张女士说的，“物理除尘、化学清洁、膜片定位、边缘检查……人家那一套流程下来，看上去就觉得专业又认真”。



一家品牌贴膜店内，打出“钢化膜10元起”的招牌。