



香港迪士尼 2025 财年净利润 5.36 亿



香港迪士尼乐园度假区(简称“香港迪士尼”)28日公布2025财年年度(2024年9月29日至2025年9月27日)业绩,香港迪士尼全年入场人次达750万,宾客人均消费同比上升2%并创下历史新高,同时在本财年内全数偿还股东贷款,首次实现“零贷款”。

财报显示,香港迪士尼2025财年收入达86.94亿港元,净利润5.36亿港元;酒

店整体入住率提升6个百分点至79%。

香港迪士尼行政总裁施保添(Tim Sypko)表示,去年6月启动的“20周年奇妙派对”成为全年亮点,香港迪士尼推出史上最大规模巡游、城堡表演及夜间汇演,搭配限定商品与餐饮,有效吸引海内外游客。同时,香港迪士尼积极联动香港本地旅游资源,推出“演唱会+迪士尼”套票,联合启德体

育园、昂坪360等地标开展联合推广,助力香港旅游业发展。

施保添表示,回顾过去20年的运营,香港迪士尼创造逾34万个就业机会,持续为香港本地旅游及文娱产业提供大量就业机会。

施保添称,扩建工程稳步推进,全新皮克斯(Pixar)主题娱乐项目将于明年开幕。香港迪士尼对长远发展保持乐观。

标题新闻

香港金管局与银行业推出新一轮措施支持中小企业

香港3月进出口货值现两位数增长

澳门消费大奖赏两周带动消费2.9亿澳门元

第十二届澳门国际传播周开幕

美国花生输台“零关税”? 谢寒冰痛批民进党当局: 出卖农民利益

谢衣凤选彰化县长遭家族反对确定出局? 郑丽文微笑点头: 沟通多次



澳门“二五”规划主要目标任务完成

记者28日从澳门特区政府政策研究和区域发展局获悉,特区政府公布《澳门特别行政区经济和社会发展的第二个五年规划(2021—2025年)》实施情况总结报告。总体上,“二五”规划主要目标任务顺利完成。

政发局介绍,结果显示,“二五”规划确定的4大类20项经济社会发展主要指标均达到预期;152项重点工作

中,143项全部完成或持续进行且达到预期,6项因经济社会发展形势变化而调整方案或暂缓实施,1项因未具条件未能完成,2项立法工作调整为于第八届立法会会期内完成,重点工作完成率约为94.1%。

政发局表示,“二五”规划期跨越第五届和第六届特区政府。在规划前期,特区政府团结带领社会各界,

在全力做好疫情防控工作的同时,有力有效稳经济、保民生、促就业,为澳门大局稳定提供坚实保障;在规划中期,特区政府积极把握疫后复苏机遇,推动经济迅速复苏向好,经济社会重现生机活力;在规划后期,特区政府锐意改革、担当作为,澳门特区进入由复苏性增长迈向高质量发展的新阶段。

上接 06 版

性客户拉进课堂。多位前员工和老学员透露,机构曾经在创办初期短暂试水过面向男性的情感与性商课程,但因为人手不够,风险也更大,“公司需要专注更有潜力的女性课程”。

薛静认为,来上课的女性在学习把“性”视为一种资本,仔细计算并修剪自己的言谈举止以求利益最大化。她们没有创造出平等的亲密关系,而是用一套迎合的手段,在既有的权力规则下寻找安全感。

“对生意有帮助的东西”

灯关了,所有的学员都原地躺下,黑暗的教室里,只有投影仪发出幽幽的蓝光,以及“导师”电脑传出的抒情歌。几分钟后,电灯打开,学员挨个谈自己的感想。最年轻的学员还不到三十岁,是一个身材姣好但略显憔悴的女孩,拿到话筒就开始哭,说自己刚分手,听到这首歌,感觉自己好累,就像往海底无限地下坠,在这段感情里最后什么都没剩下。她把脸埋进膝盖里,说不下去了,旁边的学员赶忙给她递过来纸巾。

“宝贝,你这个情况,我建议报我们的私教课解决。”“导师”放轻声音,示意站在教室后面的课程销售走过来,补充说,“我们周老师,哪怕经历了这么大的风波,还是在挽救女性的婚姻和家庭。”

从订课环节开始,学员们会被匹配销售“助教”。按照是否复训和有无介绍新学员,三天线下课程的学费从999元到3180元不等。线下课程进

入第二天,午休时,一位“助教”向大家介绍私教课课程。16课时的私教课套餐有8800元到49800元四档,有周媛授课的终身导师班售价是88000元,包括情感、魅力、疗愈三个板块,包教包会。“助教”还特别提到,如果拉新学员,老学员可以享受所有课程30%的分润。

一个背着爱马仕包的学员,当场决定报价值88000元的“教母”一对一私教课。她对其他学员说,真是幸运,一来就可以碰上周媛亲自辅导,要好好学。第二天,她不再出现在略显拥挤的教室里。

一些被认为“有潜力”的学员会被销售人员带去单独详谈,可能还会赠送一些项目。陈菲菲提到,同一栋楼还有周媛的其他产业。据消费平台信息,该机构名为“芯美生殖抗衰中心”,产品包括“女性内部抗衰”“盆底肌紧致”“鸟巢保养”“高端私密抗衰”等,项目价格从298元到999元不等。

学员中有几位前来取经的同行。王丽经营着一家私密美容院,主打业务是“用纯中医疗手法调理生殖健康问题”,简单来说,就是不涉及医疗器械的“徒手私密”。店里就她一个人,这次她是关了店来学习的。王丽跟丈夫说自己要去学“性商”,丈夫问那是什么,她神秘地回,对生意有帮助的东西。

周媛在很长一段时间是业内炙手可热的名字。王丽说,一次美业同行的聚会上,一个开整容医院的同行在饭桌上说起周媛的课,讲周媛怎么仅仅通过抚摸人的皮肤,就可以让人被吸引;怎么用眼神看,就

可以让人死心塌地。在场所有人都听得忘记了咀嚼。

同行得意地跟王丽说,自己花了88000元,学会了怎么去“打开人的心”,前来医院咨询的顾客即使不做手术,也可以被推荐去合作的瑜伽馆、工作室做身心灵的“修炼”,而且后者的服务周期动辄半年,赚得更多。签单率上来了,两单就可以把学费挣回来。

王丽动了心思,报了最便宜的线下课,“我就花3188元,学个皮毛就行”。她思忖,技术都是其次的,重点是怎么让人心甘情愿地花钱。“现在不都说情绪价值吗,我学了既可以用在自己老公身上,也可以用在顾客身上,不是一举两得的事情吗?”

以“黑白颠性商学苑”为核心,周媛将自己的商业版图向外延伸至健康咨询、养老保健、医美、医疗器械及成人用品等多个领域。

在线上商城被封禁前,有媒体根据页面显示的销售额估计,仅线上线下课程带来的收入已超过2400万元。课程背后还有更隐蔽的利润空间。据媒体报道,“黑白颠”此前似乎曾对美容院开放加盟渠道,其销售人员会主动寻找美容院付费加盟,以输送客源。其中,线下端的利润可能占比超过60%,除了孵化培养“导师”等美业IP,可能还包含医美项目和私密健康相关项目。

切割

周媛的经商之路一直都伴随纠纷。2018年,周媛持有长沙秀美医疗美容有限公司70%股权,2020年5月持股比例增至100%,2023年,她

退出该公司,退出前持股比例为84%。企查查显示,因两起股权转让司法纠纷、未按约定支付股权转让款,周媛三次成为被执行人,一次被限制高消费。

长沙秀美医疗美容有限公司还牵涉多起与美容贷款相关的纠纷。裁判文书网信息显示,刘某某于2020年在“即科金融平台”以在线点击的方式与长沙秀美医疗美容有限公司签订分期付款协议,双方约定沅阳美容门诊部向刘某某提供整形美容服务,服务一次性支付价格为3万元,双方同意采取分期付款,分期数共计24期,年利率为18%,每期应支付款项金额1700元(包含服务费)。

协议明确,刘某某若逾期还款,产生的调查费、诉讼费、律师费等所有费用均由其自行承担;只要有任意一期逾期,长沙秀美医美有权要求其一次性还清剩余全部欠款;逾期后需按每天万分之五支付风险管理费(最低10元),还会按逾期次数加收欠款5%的费用(最低10元)。即使刘某某对服务或整形商品内容本身不满意,也不能因争议拒绝还款。如果因相关纠纷另行协商或索赔,也不影响分期付款;长沙秀美医美还有权将该笔债权转让给第三方,刘某某后续需根据协议约定继续向受让方还款。

今年1月,长沙市雨花区市场监督管理局联合公安、文化等多个部门,成立工作专班进行立案调查。4月28日,雨花区市场监管局回复《中国新闻周刊》称,前期,市场监管局对当事人发布违背社会良好风尚广告的违法行为依法作

出从重处罚,相关账号被平台封禁。目前,当事人正积极整改、规范经营行为。

在4月的线下课程上,“黑白颠”一位课程运营负责人表示,线下课程交付一切安全,没有问题。

不过,周媛还是与课程之外的业务做了切割。上述“黑白颠”课程运营负责人表示,周媛现在只专注课程体系,公司停止了此前的美容院加盟业务,线上传媒板块和线下咨询板块业务也全部进行了切割。

“黑白颠”的招牌也在消失。企查查数据显示,3月和4月,原本由周媛一手建立并持股的湖南黑白颠咨询管理有限责任公司和湖南黑白颠生物科技有限公司,先后更名为湖南慕兰荟咨询管理有限责任公司和湖南优之源咨询管理有限责任公司,周媛均退出不再持股,法定代表人或经理变更为其他人。

雨花区市场监管局也回复《中国新闻周刊》称,4月24日,当事人主动向市场监管局申请完成了公司名称、法定代表人及股东变更。下一步,相关职能部门将持续加强对变更后公司经营行为的监管。

晚上九点半,为期三天三夜的培训结束。白炽灯亮起,驱散了投影仪幽暗的蓝光。女性们换上性感的吊带和丝袜,穿回日常服装。

陈菲菲或许还会再来。王丽则连夜赶去火车站——她惦记着自己关门三天的私密美容院,这几天里学的招数有没有用、能不能为她的美容院招徕更多女性客户,她正准备去一一验证。

(陈菲菲、刘珂、王丽为化名)