

强信心 稳经济 促发展

中云街道桥头夜市：烟火升腾处 经济热浪涌

□记者 曲一鸣 报道

随着气温回暖,位于中云街道的桥头夜市逐渐热闹起来,成为我市夜晚的一道亮丽风景线。近日,记者走进这座充满烟火气的夜市,感受其独特的魅力与活力。热闹的场面点亮了城市,市民夜间物质文化生活更加丰富,“夜市经济”正散发活力。

“滋滋——”铁板鱿鱼在炭火上滋滋作响,散发出诱人的香味;琥珀色的烤猪蹄油光闪闪,飘散着迷人的焦香;锅包肉在热油中翻腾出金黄的浪花,醋香与糖香迸发出的酸甜引人驻足……琳琅满目的美食让人目不暇接。食客们举着竹签穿梭如织,谈笑声、吃喝声、咀嚼声此起彼伏。“这里的小吃太多了,每次来都能发现新惊喜,今天我就发现又多了几个摊位。”市民李佳说。

而鲜花与气球摊位则为这烟火气增添了几分浪漫气息,情侣们纷纷驻足停留,男孩挑选着玫瑰送给女孩,父母为孩子买下缀满星星灯的铝膜气球,让人们在享受美食的同时,也能感受到生活的美好。

龙湖胶州天街：“首店经济”焕新消费场景

□记者 刘民军 报道

在商业竞争日益激烈的当下,新兴商业综合体如何实现差异化突围?区域消费潜力如何充分释放?龙湖胶州天街以创新实践给出了示范答案——通过大力发展“首店经济”,不仅成功打开区域消费市场,更成为推动城市商业能级提升的重要引擎。

首店,是商业综合体行业非常重要的指标,2020 年以来逐渐成为城市商业活力的代名词。随着居民消费需求持续升级,对品质化、个性化消费体验的追求日益凸显,“首店”所具备的消费引领作用和品质提升效应正契合这一发展趋势。龙湖胶州天街深谙此道,自 2022 年 5 月开业以来,就以 70%+的区域首店占比树立了行业标杆,比如优衣库、Marisfrolg 等时尚零售品牌,汉金城、争鲜、鱼酷等餐饮品牌,孩子王、玩具反斗城、博纳戏院影城等儿童教培和生活品牌,涵盖时尚零售、餐饮娱乐、儿童教育、新能源汽车等多个领域,成功填补了区域高端商业空白。

数据显示,胶州天街开业三天即创下客流 27.8 万人次、销售额 2030 万元的亮眼成绩,充分印证了“首店



经济”对消费市场的强大带动力。其成功关键在于精准把握了两大核心客群需求。本着为 25-44 岁品质家庭客群提供生活升级解决方案、为 19-24 岁年轻群体打造潮流社交空间的经营理念,龙湖胶州天街通过大力引进“首店经济”,努力打造区域内品牌最齐全、结构最清晰、空间最具舒适的品质商圈,在一定程度上解决了胶州市民消费力和商业配套供需错配的问题,成为区域消费格局加速焕新的中坚力量。

2025 年以来,龙湖胶州天街持续深化“首店经济”战略,焕新引入

西西弗书店、蕉下、POLOWALK KIDS、伶俐、北丐先生、粥记等一批特色品牌,将首店占比提升至 80% 以上,形成了覆盖全业态的首店矩阵。据统计,开业至今已累计引进区域首店 150 多家,占胶州市近三年首店引进总量的 70%,成为名副其实的“首店聚集地”。

龙湖胶州天街的这一创新模式成效显著,自开业以来,项目年营业额保持 15% 以上的高速增长,与区域内传统商超业绩形成鲜明对比,充分展现了“首店经济”对商业转型的推动作用。

新场景焕新消费 新动能驱动未来

编者按

在消费市场风云变幻的当下,新消费场景如雨后春笋般涌现,正以前所未有的活力重塑消费格局,为经济发展注入澎湃新动能。

如今,消费已不再是简单的商品交易,而是融合了多元元素的沉浸式体验。从智慧

商圈实现线上线下无缝对接到乡村民宿结合农耕文化打造特色体验,从夜市满足市民味蕾到传统种植结合乡村旅游……这些新场景精准捕捉消费者需求,激发了消费热情,让消费市场焕发出勃勃生机。

新场景不仅带动了消费升级,更成为产

业创新发展的“试验田”。它推动传统产业数字化转型,催生新兴业态,创造了大量就业机会,为经济增长开辟了新路径。

让我们共同关注消费新场景,把握发展新机遇,以新场景为笔,以新动能为墨,绘就经济高质量发展的绚丽画卷。



洋河镇曹家庄村：美丽山村蝶变诗意田园

□记者 李燕 报道

“美丽的草原我的家,水青草肥我爱她……”每逢节假日或者节会活动,曹家庄村内“流苏酒肆”里总是特别热闹,驻场歌手演唱着脍炙人口的歌曲,引得现场游客挥着手跟着一起唱,“真没想到,在这个小乡村里还隐藏着这样一个民谣小酒馆。”

“快看快看,这围炉煮茶可是喝出了氛围感。”刚从流苏酒肆出来,一把琵琶一壶茶的“天泽茶舍”又让人不自觉地走进来。

梧桐书吧前,三三两两的书法美术爱好者或者各级书协美协的会员,

挥笔泼墨即兴创作。书吧还有青岛特色网红农产品的展销市集,上合臻选、胶州味道、洋河优品等各类产品满足游客购买欲。

另外,青桐农宴的“八大碗”洋河美食、信义局客栈的乡野民宿、阅水亭的东石最佳观景点、艾山时空邮局的慢邮浪漫体验等全村 16 处文旅业态深深吸引着来自四面八方的游客。

如今,行走在洋河镇曹家庄村这个乡村旅游热门打卡地,人们不禁感叹,曾几何时,这里还是东石脚下、一个只有 60 多户人家的闭塞的小山村。2023 年以来,洋河镇针对村

庄的硬件设施和软件基础集中发力,让村庄发生了翻天覆地的变化。

洋河镇党委通过争取上级支持、引导社会资本投入等多种方式筹措资金,坚持用系统思维,精准导入“一老一少”客户群体,对村庄进行全面的规划和改造,从吃、住、行、游、购、娱等方面设计出一整套的标准化流程,降低产品成本,提升沉浸式体验感。以曹家庄为核心联动冷家坟、东王家庄,形成集滨水餐厅、农家宴、主题民宿、商务酒店、乡村集市、观星、手造体验等于一体的“吃+住+行+游+购+娱”的旅游体系。

另外,联动板桥新城、卡奥斯新城、空港新城、益海嘉里等自带流量功能区、大项目,互为场景支撑,形成“城市旅游+工业旅游+乡村旅游”的路线。同时,聘请浙江联众集团进行运营,通过搭建乡村旅游度假平台和电商带货平台、定期开展乡村产业培训课程以及运营商业可经营的业态,预计带动周边村民的农产品年均销售额达到 300 万元至 400 万元,带动村民的乡村旅游销售 200 万至 500 万,前三年商业区可实现营收额 800 万元,实现营收持平的状态。

根据时节、蓝莓的品质和大小,划定每斤 50 元至 120 元的价格区间,里岔镇洋河崖蓝莓园——差异化定价带火“蓝莓消费”

□通讯员 冷雯婷 报道

在乡村振兴的浪潮中,里岔镇洋河崖蓝莓园凭借差异化定价以及独特的蓝莓采摘体验,成功探索出消费新模式,为当地经济发展注入了新活力。

走进蓝莓园,笔者看到,现代化温室大棚里,一株株蓝莓植株枝叶茂,颗颗蓝莓宛如蓝宝石般挂满枝头,散发着诱人的果香,让人垂涎欲滴。园内热闹非凡,游客们提着篮子,穿梭在蓝莓丛中,脸上洋溢着幸福的笑容。

“上周同事来这里采摘,回去就推荐我来,还专门捎了一盒蓝莓让我品尝。我发现,这里的蓝莓个头大且坚实,一口咬下去汁水就出来了。这不,趁着今天天气好,就和老公带着孩子一起来体验一下,孩子也非常喜欢这里,说这里的蓝莓好大、好好吃。”来自胶州市区的张女士说。

笔者了解到,蓝莓园对从修枝、施肥到采摘的每个环节都严格把控,为蓝莓生长提供了适宜的条件,最大限度地保证了蓝莓的品质。

“为了更好地吸引游客,我们推出了 98 元的采摘门票。这张门票可不简单,它包含了丰富的采摘体验和贴心的服务。”里岔镇洋河崖蓝莓园工作人员刘西避告诉笔者。

游客入园后,可以尽情穿梭在蓝莓丛

间,亲手采摘新鲜的蓝莓,蓝莓园支持现采现吃,让游客感受丰收的喜悦。同时,蓝莓园内还配备了专业的采摘工具和指导人员,确保游客能够轻松、愉快地完成采摘过程,进一步激发他们的采摘热情。

“在销售环节,蓝莓园根据时节、蓝莓的品质和大小,划定了每斤 50 元至 120 元的价格区间。”刘西避说。这种差异化的定价方式,既满足了不同消费者的需求,又保证了蓝莓的销售效益。蓝莓园凭借独特的消费模式和优质的蓝莓产品,吸引了大量游客前来采摘。

蓝莓采摘带动消费新模式的成功实施,不仅为里岔镇带来了可观的经济收入,还促进了农村劳动力的就业和创业,带动了农民增收致富。许多农民通过在蓝莓园工作或参与相关产业,实现了家门口就业,生活水平有了明显提高。

“产业振兴是乡村振兴的重中之重,洋河崖蓝莓园探索出的消费新模式,为里岔镇乡村振兴工作提供了有益参考和借鉴。下一步,里岔镇农办将发挥好全镇乡村振兴工作‘牵头抓总’的作用,以更好地激活村级产业资源为着力点,做好品种培育、品牌打造、场景建设等一系列工作,为乡村振兴注入动能,助力村民增收致富。”里岔镇农办负责人周永进说。



宝龙城市广场以创新消费场景激发市场活力——常逛常新新体验



□记者 王璐 报道

为进一步挖掘消费潜力,推动实体商业高质量发展,宝龙城市广场通过深度融合多元业态,以“特色门店+场景体验”为核心,精心打造了一系列沉浸式、互动式消费新场景,成功吸引消费者驻足体验,有效激发了市民的消费热情,为城市商业注入新活力。

随着消费者对体验感、社交需求的不断提升,场景化消费将成为实体商业升级的关键方向。宝龙城市商场围绕“品质生活+亲子互动+社交娱乐”三大核心,将传统消费空间升级为三大核心于一体的“生活提案中心”。商场负责人表示:“我们通过精准招商,引入与周边客群需求高度匹配的品牌,同时鼓励门店在空间设计、服务模式上创新,让每家店都成为独特的消费场景,提升市民消费品质。”

与此同时,商场引入大型儿童游乐设施,打造“亲子成长空间”,“寓教于乐”的沉浸式体验场景让孩子在商圈中体验游戏带来的快乐。为满足年轻群体

的社交需求,商场积极引入年轻人喜欢的潮流谷店、饰品精品店、特色小吃等商户,并在中庭举办各种主题活动吸引市民的注意,丰富消费场景。

“现在来宝龙城市广场不只是购物,更像是一种生活方式。”市民王女士表示,“带孩子玩乐园玩一整天,晚上还能和朋友在网红餐厅聚餐,体验感特别好。”

目前,商场共有特色门店 120 家,日均客流量 4.5 万人次,针对即将到来的五一假期,商场负责人表示:“我们在五一期间策划了很多活动,比如在一楼举办萌宠友好节,集场景+集市+互动活动于一体,让市民和萌宠们亲密接触;会员凭 1 积分可参与悠悠大转盘,有机会获得五一面包、甜品咖啡代金券、娱乐体验券等超值豪礼;悠悠会员当日单笔消费满 99 元送停车场 3 小时免费停车券等。场景化消费已成为实体商业的核心竞争力,我们将持续迭代场景内容,联合商户举办丰富多彩的活动,吸引消费者光顾,为消费者提供‘常逛常新’的消费体验。”