

从“一时新鲜”到“持续繁荣” 徐州首发经济让“吸睛”变“留客”

文/图 本报记者 王春元

徐州中心商圈的彭城广场地铁站内人流如织，12号出口旁的麦记牛奶公司门前，首发限定款奶茶排起小长队；超8000平方米的SuningPro绿地城市广场店开业，为市民带来一站式家电家居解决方案；“小红书”本地生活苏皖鲁豫区域运营中心项目正式落地徐州，将有力促进徐州商圈消费增长……这一幅幅火热场景，正是当前徐州首发经济蓬勃发展的生动缩影。

中共中央办公厅、国务院办公厅印发的《提振消费专项行动方案》中强调：“因地制宜推进首发经济，鼓励国内外优质商品和服务品牌开设首店、举办首发首秀首展”。在政策精准引领与场景创新加持下，徐州各地以“首发经济”为引擎，将流量转化为“留量”，逐步释放出多样化、差异化消费潜力，推动徐州消费市场向更高能级跃升。

新面孔，激发消费潜能

近日，在邳州中钰购物中心，一家集合男女休闲服装、化妆品、内衣等品类的品牌首店，吸引了不少市民驻足选购。市民赵女士说：“这是该品牌在邳州的首家门店，其中的衣服很符合年轻人的审美，饰品也很漂亮，逛起来心情特别好。”

这家门店自去年12月进驻邳州市以来，人气持续高涨。门店负责人介绍说：“开店以来，主要以年轻消费群体为主。每天客流量在3000到5000人之间，销售额在徐州同级别门店中位居前列。”

大力发展“首发经济”，是打造消费型城市、提升居民幸福指数的重要举措。近年来，邳州市加快构建现代经济体系，推动服务业规模扩张与业态创新，持续增强经济软实力，吸引了众多知名品牌和零售商纷纷落户。截至目前，中钰购物中心已引进80多家行业首店，为城市发展注入新动能。

中钰购物中心工作人员史康乐介绍：“首店的稀缺性为商场带来了大量客流，在促进消费的同时，也为商场带来了显著的经济效益。目前商场每天客流量约5万人次。”

在邳州欢乐买宏大店，一家新入驻的炒货店也吸引了不少市民光顾。该店销售的冷鲜板栗、果脯等休闲食品，以新鲜的口感满足了消费者的需求。欢乐买宏大店工作人员表示：“在首店的带动下，宏大店的客流量明显增加。随着超市人气的提升，消费者的消费热情也被充分激发起来。”

徐州杉杉奥莱的HEAD海德江苏首店，通过组建“头号玩家俱乐部”，免费为顾客提供球拍穿线服务。一位消费者说：“本来只想看看球拍，结果全家都消费了。”这种“磁力效应”正在改变传统商业逻辑。首店不再是单纯的销售点，而是流量入口和体验中心。它们吸引消费者到店，然后通过跨界融合、场景创新，激发二次消费、关联消费。



盒马鲜生的鲜花售卖区域。



市民在邳州中钰购物中心驻足选购。 通讯员 索晓飞 摄

新格局，释放虹吸效应

在鼓楼区八里产业园，一场由首发经济引领家居产业变革焕“新”的消费新场景正在上演。园区以“首”字为核心，从家居产业商圈升级到消费场景焕新，不仅为消费者带来全新体验，更催生了家居消费新业态。

前不久，“巧夺天工”红木家具品牌入驻八里产业园华隆家具城，成为该品牌入驻江苏的首家店铺。走进“巧夺天工”江苏首店二楼展厅，25个不同风格场景的红木家具样板间令人眼前一亮，古朴典雅的造型设计、精雕细琢的家具摆件、淡雅气息的木质香味，将红木家具的中式美学展现得淋漓尽致，尽显高端大气。

今年，鼓楼区出台了《2025年全区十大重点工作实施方案》，重点提出了“大力发展首发经济”，为八里产业园提档升级指明了发展方向：聚焦“智能家居”等差异化赛道，避免与综合商场陷入同质化泥潭；以“首发经济”为引擎，成功举办设计师大赛、新品品鉴等活动，提升园区在高端行业内的知名度与影响力，让卖场成为新品首发的权威平台；规划建设“首发体验馆”，借助场景化设计让新品功能触手可及，重塑

家居消费新格局。

瞄准个性化家居消费市场，今年以来，八里产业园联合园区企业，通过举办“3·15FUN肆嗨购节”“春暖花开相购市集”“苏超联赛618”等特色促消费活动60余场，增加消费新体验，让首发经济更有活力、更可持续，也让更多国际国内大牌慕名而来，实现品牌与园区的“双向奔赴”。

首发经济的蓬勃态势，离不开制度保障的“强磁场”。徐州市政府工作报告明确“每年落户区域首店、行业首牌100家以上”，《徐州市创建国际消费中心城市实施方案》专章部署本土品牌提升，市商务局将首店招引纳入年度重点，形成政策闭环。

这种精准施策正在结出硕果。今年以来，60余家新首店落户徐州。截至目前，800多家首店星罗棋布，徐州首发经济正展现蓬勃图景。即将开业的德基广场，17万平方米商业空间将引入150余个首入品牌，包括50余家区域首店、50余家国际名品及20余家高端餐饮，预计年客流量3000万人次、销售额破50亿元。而苏宁广场、金鹰国际等商业体的持续升级，更让首店集群有了优质载体。

新升级，重构商业生态

8月15日，又一家首店项目——徐州SuningPro绿地城市广场店在云龙区庆丰路试营业，并将于9月29日正式营业。作为苏宁易购旗下专业家电家居连锁品牌，该项目总体量超8000平方米，汇聚200余个头部家电3C品牌，为消费者带来家电家居一站式解决方案。

作为徐州东区最大家电购物体验中心，Suning-Pro绿地城市广场店位于云龙区核心商圈万达商圈，周边居民对高品质家电、数字家居的焕新需求旺盛。

据苏宁易购相关负责人介绍，门店提供家电、家装、家居定制化服务，全场景一站式置家解决方案。同时，超过200个头部品牌商将进驻门店，其中COLMO、卡萨帝等高端家电品牌将在店内打造新品首发专区。海信、创维等大屏电视新品也将依托SuningPro实现徐州首发首销，进一步丰富当地超大屏电视市场的产品供给，各品类全新的前沿科技产品也将在此同步亮相。

近日，“小红书”本地生活苏皖鲁豫区域运营中心项目落户铜山街道，标志着“小红书”本地生活徐州

首店正式成立。借助小红书平台的引流作用，不仅能促进徐州商圈消费增长，还能为市民带来全新购物体验，助力业态升级与转型。

首发经济的价值不止于“网红效应”，更在于重构消费生态。钟书阁云东文化街区店作为苏皖鲁豫交界首店，将阅读空间与地域文化融合，成为文旅消费新地标；彭城广场、户部山月光市集等夜间经济集聚区的800余家商户，与首店形成业态互补，让“首店流量”转化为“商圈留量”。中心商圈外来消费占比常年超30%、节假日突破50%，徐州对区域消费的辐射力正持续增强。

从单一门店的“新鲜体验”，到消费生态的“系统升级”，再到城市能级的“全面跃升”，徐州首发经济正走出一条从量变到质变的发展路径，不仅要“引得来”，还要“留得住”“活得好”。未来，随着更多首店落地与本土品牌崛起，这座区域消费高地，将在开放与创新中，持续探索商业繁荣与城市发展的新可能。