

徐州杉杉奥特莱斯广场3周年庆22日启幕

明星空降+重磅豪礼，打造秋日消费盛宴

文/图 本报记者 刘淑婷

一场音乐嘉年华的沉浸式畅享，一次明星见面会的惊喜遇见，一系列专属优惠的福利狂欢……这是一年一度的欢庆节点，也是一年一次不容错过的年度底价时刻。10月22日—27日，徐州杉杉奥特莱斯广场3周年庆即将启幕。

从初遇的新鲜到长久的陪伴，从独一份的奥莱游逛体验到不断焕新的趣味感受，不知不觉间，徐州杉杉奥莱已入驻徐州3年。3年来，在徐州文体旅商共融的发展趋势下，杉杉奥莱兼具文旅标签、独特商业价值与情感共鸣等重要元素，早已跳出单一商场的概念，成为城市商业中的特色存在，更成了众多游客赴徐的必去之地。

● 明星空降、消费抽奖 主题活动焕新升级，赋能周年庆

徐州杉杉奥莱的3周年庆，是一份关于音乐、惊喜与质感生活的秋日邀约。这场筹备良久的周年盛宴，集明星演出、重磅豪礼与诚意折扣于一体，将为城市献上一场兼具仪式感与满足感的精彩狂欢。

10月26日19:00，商场2号门处，王赫野将携手利郎LESS IS MORE空降现场。从荧幕热曲到现场演绎，他将以极具感染力的声线，带观众沉浸式体验《大风吹》的动感韵律，让秋日晚风与音乐共振，为这场周年庆典注入专属浪漫与激情。

3周年，亦是一次幸运与惊喜的双向奔赴。即日起至10月27日，在徐州杉杉奥莱消费每满1000元，即赠周年庆抽奖券，多买多送。奖池阵容堪称“年度心动”——吉利熊猫汽车为出行“添新”，20部iPhone 17解锁全新体验，30台小米冰箱助力居家生活焕新，每一份豪礼都满载对消费者的真情回馈与真切心意。

店庆活动期间，购物还可叠加抖音百万补贴：430元团500元、850元团1000元，以“真金白银”的优惠为品质消费加码。更有会员多倍积分加持——普卡10倍、金卡20倍、钻卡30倍，让消费者尽享折上再折，实现“一省到底”。

10月25日，在徐州杉杉奥莱3周年生日当天，还将重磅发放“发光3周年”生日福利——巨型定制蛋糕全城免费派发。用一份甜蜜串联起与城市、与消费者的情感联结，让每一位到场者都能共享成长喜悦，感受周年庆独有的温暖。

● 深度探索、创新营销 与城市商业共生共荣，再拓新局



▲▼3年来，凭借丰富多样且极具质价比的产品，徐州杉杉奥莱受到众多市民及周边消费者的喜爱。



对于商场而言，周年既是阶段性总结，也是向新目标的再启程。今年上半年，徐州杉杉奥莱客流量同比增长40%，销售额同比增长48%，增长率高居全国奥莱体系首位。从城市首个奥莱业态，到徐州及周边地区的商业引领者，徐州杉杉奥莱的角色虽不断迭代，却始终保持耀眼。

此前10月1日—8日国庆中秋双节假期，商场销售再创新高：较去年同比提升30%，连续两日刷新单日销售纪录；POLOWALK等品牌斩获全国销售第一，Calvin Klein Jeans、太平鸟等品牌稳居华东销售第一，NIKE、FILA OUTLET等品牌位列江苏销售第一；10月6日特步销售登顶全国，10月4日、7日太平鸟两度拿下全国销售第一，两个品牌单日销售均刷新其全国销售纪录；10月4日、5日，商场外来消费占比分别达63%、61%。

近日，徐州杉杉奥特莱斯广场国庆中秋双节假期报告正式出炉。这份高分成绩单，不仅展现了杉杉奥莱在徐州的强劲发展势头，更体现了杉杉集团以奥莱业态为链，助力徐州商业品牌力、影响力、虹吸力持续提升的鲜活实践。

亮眼成绩的背后，是徐州杉杉奥莱对服务力的深度探索，以及对活动营销的持续创新。

作为服务升级的重要载体，徐州杉杉奥莱在屋顶花园内打造了超300平方米的会员俱乐部，提供下午茶、专属沙龙等高端体验；同时，扩容女性卫生间，配备家庭洗手间、智能母婴室、儿童休息区及爱心停车位等设施，致力于打造“女性友好”“亲子友好”的贴心商业空间。

为进一步提升商业活力、加强与多圈层顾客的趣味互动，徐州杉杉奥莱以消费者需求为核心，打破商业与体育、文化、美食、艺术等领域的边界，在主题活动上积极探索融合创新。今年以来，NBA球星见面会、糯叽叽面包节、红歌快闪等多元活动先后落地，不仅将有限的商业空间转化为消费者的“无限狂欢场”，更以高黏性的内容生态激活场内消费活力，实现了多元体验与商业价值的双向赋能。



3周年庆期间，徐州杉杉奥莱为消费者准备了各种回馈礼品。