

# 以新势能塑新格局,持续提质升级 徐州商业从“量的积累”到“质的飞跃”

本报记者 刘淑婷

站在2026年新征程,回望过去的一年:德必·彭城壹号完成焕新改造,勾勒出老城商业的新潮轮廓;金鹰国际购物中心迭代升级,为消费者解锁沉浸式购物新体验;苏宁广场首店、新店密集亮相,潮牌云集引爆全城打卡热潮;杉杉奥特莱斯以温情活动为纽带,持续加深与消费者的情感链接……

一幕幕精彩的商业蝶变,在城市的街巷与商圈间徐徐铺展,勾勒出一座城市消费升级的鲜活图景。徐州商业版图正经历一场从“量的积累”到“质的飞跃”的深刻变革,在提质升级中展现出蓬勃、多元且充满韧性的发展态势。

## 中心商圈:

内外焕新,筑牢城市商业核心引擎

作为徐州商业的“心脏”,中心商圈始终是城市商业发展的风向标。2025年,商圈内各大商业主体以升级改造为抓手,不断优化空间布局、丰富业态供给、提升消费体验,持续巩固核心地位,释放出强劲的商业活力。

徐州金鹰国际购物中心以“空间升级、业态焕新、体验提质”为核心,开启全面发展新征程。依托A座外立面焕新的契机,金鹰同步推进业态升级与品牌焕新,构建起高端化、多元化的消费矩阵。Lululemon、TOM FORD、NARS、猛犸象等苏北首店相继落地,FILA全新V6形象店、全国首家高尔夫店中店、萨洛蒙最新形象店等特色门店惊艳亮相,进一步强化了其在高端美妆、运动休闲领域的集聚效应。

与金鹰国际购物中心并肩而立的徐州苏宁广场,凭借首店集聚与业绩突破成为中心商圈的另一张亮眼名片。2025年,苏宁广场客流量突破2600万人次,全年销售额达22.5亿元,交出了一份亮眼的成绩单。作为徐州首店经济的标杆载体,苏宁广场全年调整品牌84个,占比达26%,其中引入45家首店品牌,占新引进品牌总数的54%,首店引流效应持续凸显。好利来开业首月销售破千万元,登顶全国第一;达美乐单月销售超600万元,位列全球第一;梅果年度销售突破750万元,稳居区域第一。

既是中心商圈“老地标”,也是彭城七里“新节点”,如今,德必·彭城壹号在保护文脉的基础上,以创新赋能焕发出新的生机,成为连接历史与现代、传统与潮流的重要纽带。去年8月,街区以42%的首店占比完成焕新开业,实现了从传统商业街区到潮流消费新地标的华丽转身。茶颜悦色、O'eat、民谣集、拾叁唐等首进品牌入驻,为街区注入了全新的消费活力;新增的彭城七里及西楚故宫文化长廊,让历史文化与现代商业深度融合,成为传播徐州文化的重要窗口。

在“繁荣夜经济”政策指引下,彭城壹号融合“夜食、夜购、夜娱、夜游”多元业态,以“文化+潮流”双引擎打造青年文化策源地,多次落地热门IP活动,成功入选省“夜间消费集聚商圈(步行街)”,成为全省50个夜间经济示范点之一,极大提升了徐州商业对苏皖鲁豫省际交界地区消费者的吸引力。



招商花园城

如今,在我市东部区域,各大商业体通过硬件升级、业态优化、活动造势,实现客流与销售双增长,为徐州商业发展注入新活力。

从“老百姓自己的市场”到“新时代的商业标杆”,当前,徐州宣武集团正以全方位的发展转型构建市场消费新生态。近年来,集团积极推进商户销售向批零兼营发展,持续加强商户营销思维的转换,以拓宽经营模式拓展经营空间。在新思维、新政策的带动下,商户的生意愈发红火,消费者的购物体验也得以提升。

2025年,淮海环球港以“打造文旅地标”为核心使命,对南广场进行系统性改造,将其升级为“城市文化会客厅”,同时常态化开展非遗活态传承活动,通过非遗演出、手作工坊等形式,让传统技艺焕发新生。依托城市生活音乐节、城市戏剧节等高品质活动,淮海环球港构建起覆盖全年龄段的文旅体验矩阵,成为市民休

## 东区商圈:多元绽放,构建全域消费新生态

闲、游客打卡的重要目的地,也为徐州经开区商业发展注入了持久的文化活力。

德必·金龙湖新天地则依托金龙湖生态资源,精准落位“公园式艺术商业街”定位,通过高端餐饮、精品酒店、文化体验等业态组合,填补了徐州经开区高端商务与文化休闲的空白,实现了经济效益与社会效益的同频共振,成为商业发展的标杆项目。

放眼徐州招商花园城,项目始终以消费者为中心,持续优化场景营造、引进首店新店、深耕会员运营、深化文旅商融合。2025年,招商花园城以温暖的服务与创新的实践,为徐州商业发展提供了“以消费者为中心”的优质范本,成为新城片区商业发展的重要力量。

30余家城市首店、旗舰店重磅入驻,130余场特色活动、200余场明星应援及IP首展轮番上演,2025年,徐州印象城成为星光与烟火交织的消费欢聚地。围绕“美好生活欢乐地”的项目定位,印象城聚焦“欢聚时光+亲子成长+品质生活+精致潮流”四大生活方式,品牌焕新率超30%,构建起甄选零售、欢聚食刻等四大核心业态,成功打造为市民心中的消费新地标。

## 西区商圈:乘势而上,激活区域商业新动能

当前,随着徐州城市发展框架不断拉开,西区商圈正加速崛起,成为推动城市商业“多点开花”的重要力量。2025年,区域内商业项目纷纷发力,在品牌引进、业态创新、文旅融合等方面持续突破,构建起与中心商圈互补共生、协同发展的商业新格局。

凭借“主题活动+品牌折扣+优质服务”的优势,徐州杉杉奥莱以“品牌力、运营力、服务力”三力驱动,在激烈的市场竞争中不断突围。如今徐州杉杉奥莱辐射周边苏皖鲁豫四省城市,外来消费占比持续保持在约50%,销售成绩稳居全市前列,成为西区商圈发展的重要支撑。

为实现突破,2025年,三胞国际广场开展全方位装修升级,优化主力店、次主力店及餐饮品牌,引入徐州首家京东奥莱旗舰店、京东折扣超市等标杆品牌,全年调整品牌55个,调整面积

超15000㎡,品牌焕新力度创近年新高。同时,精准发力营销策划,全年落地各类活动260余场次,较2024年提升27%;全年接待客流量突破1000万人次,同比提升19.66%;全年销售同比劲增26.89%,持续聚人气、提活力,成为区域商业发展的新亮点。

2025年的深耕与沉淀,为徐州商业的未来奠定了坚实基础。更多元的首店、更优质的商品、更新颖的场景……可以看到,今年以来,我市商业正继续以创新为驱动、以品质为核心、以融合为路径,推动城市商业格局持续优化,为区域消费中心城市再添新力。

未来,随着我市商业更多新项目亮相、“彭城七里”IP深化赋能,徐州商业将续写精彩、再启华章。商业项目各具特色的融合之力将推动我市在建设区域消费中心城市道路上稳步前行,释放更强劲的商业潜力与动能。



三胞国际广场



徐州杉杉奥莱



图片由受访者提供