

# 这届徐州青年，开始给自己“充电”

情绪需求催生城市消费新风口，夜校、小店、村游成“快充桩”

本报记者 吴一凡

当“职业倦怠”成为职场高频词，当“精神内耗”写入青年生存词典，一种为青年群体提供积极能量补给的“充电”经济学正悄然兴起。中国青年报一项针对1000名职场人士的调查显示，93.8%的受访者曾出现职业倦怠感。在高效的城市生活中，各类公共设施与消费场景正在成为青年人的“快充桩”。

在这场从情绪“充电”到经济赋能的浪潮中，徐州正以独特的方式回应着年轻人的“充电”需求。

## 空间焕新：

城市公共空间成为青年“快充桩”

当下，在快节奏的都市职场生活里，职业倦怠、精神内耗成为当代青年的普遍困扰。在此背景下，年轻人更偏爱氛围感满满的城市“第三空间”：在咖啡店、独立书店、小众酒馆中短暂抽离生活压力，完成短时间的精神放松。

鼓楼中心商圈，云玺中心这座以“年轻、潮流、社交”为核心定位的商业新地标，用三层空间精准回应了青年人的多元需求：一楼“味蕾能量站”融合连锁潮牌与本土风味，二楼“身心焕活场”引入全天候健身房，三楼“精神解压港”打造沉浸式文娱空间。

“从烧烤炸串的烟火气，到健身房的汗水，再到网鱼电竞的放松，一站式满足所有期待！”年轻白领孟琳感慨道。在她看来，云玺中心像一座为都市青年量身打造的“能量补给站”，无需辗转多处，便能在一栋楼里完成从味蕾到身心的全面“充电”。

“第三空间”的魅力不止于此。走进位于中心商圈的海棠DIY拼豆店，200多平方米的空间里摆满了各色模板和成品展示架，工作日的午后也坐满了前来体验的市民。“近一年来拼豆彻底火了，店里一半以上的营收都来自拼豆，有时根本忙不过来。”据店主介绍，店铺凭借拼豆项目积累了大批回头客，顾客群体涵盖学生、职场人，还有带着孩子的家长。这种兼具趣味性与创意性的手工体验，让年轻人在专注中暂时忘却工作的疲惫。

当手作的温度从街边小店蔓延至城市公共空间，徐州艺术馆的转型尤为引人注目。2026年“五一”假期，“一湖月·徐州艺术馆雅集空间”将艺术疗愈、手作体验、形象美学、书法课程等多元业态融为一体，开放首日便吸引众多市民与游客踊跃参与。

当城市公共空间的“大动脉”被打通，散落在街巷深处的“毛细血管”同样在输送着鲜活的“电能”。

而“青春小店”正在织就一张细密的“充电”网络。2025年，团市委累计培育青春小店110家，选树标杆20家，其中10家重点培育小店实现年均营收增长20%以上。这些散落在街巷里的小店，正成为年轻人“可逛、可学、可交友、可消费”的复合型青年阵地。

## 传播赋能：社交媒体搭桥，小众体验撬动大众消费

“充电”经济走红，离不开社交媒体的催化。在徐州，一场从“种草”到“打卡”再到“消费”的闭环正在加速形成。

“超级周末”正是这种传播赋能的集中体现。6月13日，徐州同时上演铁人三项公开赛、“苏超”、花厅·河流音乐节——赛事、演出与烟火气在48小时内密集叠加。来自无锡的球迷李然和朋友一行四人周五晚抵达、周日晚返回，“比赛是一方面，更重要的是，这个周末，徐州太有玩头了”。这类高密度活动通过“赛事引流、场景促消费”，带动重点商圈客流增长，激活餐饮、零售、住宿等多业态的联动发展动力。

社交平台上的“自来水”效应，让更多小众空间获得被看见的机会。

“空山半闲”咖啡店从一辆流动咖啡车起步，在鼓楼区团委“官方引流+自主传播”的赋能下，

依托“青春徐州”等官方平台，通过量身打造的探店宣传视频，拓宽品牌曝光渠道。“短短两个月，店铺营业额提升30%，如今已成为中心商圈热门网红打卡地。”谈及发展，主理人予辰难掩喜悦，话语中满是对这份“官方护航”的感激。

首店经济的爆发更是这种传播效应的商业转化。2025年，徐州新落地知名首店127家。达美乐徐州首店开业首日销售额68万元，刷新该品牌全球单店纪录。“网上看到好多关于徐州达美乐破纪录的打卡，我们也想来看看。”淮北市民何玫表示。

从达美乐的排队盛况到好利来的限时甜品，从茶颜悦色的国风茶饮到华为智能生活馆的全场景体验，每一次分享都是一次自发“种草”，而社交平台上的打卡笔记与短视频，则让这些首店的流量持续发酵。

## 模式细分：全时段个性化“充电”，激活城市消费全链条

青年群体的休闲时长、生活状态各不相同，对应的“充电”方式也逐渐精细化、差异化，形成了覆盖短周末、长假期的完整“充电”体系。徐州正在用多元化的消费场景，回应这种分层需求。

日常“充电”场景不断丰富。当白天的忙碌被夜幕覆盖，越来越多的徐州年轻人选择走进“技能夜校”，用新技能为大脑“充电续航”。截至5月末，全市布设各类“技能夜校”培训点位50处、开设培训项目95个，累计参训4815人次，构建起全域覆盖、按需施教、普惠便民的技能培育新格局。

今年年初，心橡美学工作室主理人张骞抱着试试看的心态报名了云龙区“技能夜校”的AI漫剧课程。“学了之后才发现，AI工具能把我的绘画作品一键生成短视频和漫剧，给了我很多灵感和启发。”张骞表示，现在他把线上内容创作与线下美术培训相结合，月收入增长了20%，“‘技能夜校’不仅教会了我技术，更帮我打开了全新的经营思路。”

由此可见，徐州的“技能夜校”不仅是个人提升的“充电站”，更是民生幸福的“温度计”。有人在琴弦上找到了“第二青春”，有人学会用AI重塑职业底气，有人把爱好磨成了副业。

而长假的“充电”则更具选择性，越来越多的年轻人偏爱走进乡村，来一场“反向旅游”。

在张集镇梁堂村，返乡创业的张建超、崔亚南夫妇开了一家名叫“朴人烘焙”的乡村面包坊，使用传统烘焙方式，以果木燃烧、柴火烘烤、天然酵母制作面包。“我们建了黑窑和白窑，总共9座，可以烤面包、比萨等。我们准备面团、比萨底、比萨酱等材料，孩子们可以体验DIY。”张建超说，一家人围坐一起烤比萨、面包，享受亲手制作的乐趣，既是一种美味的享受，也是一种美好的体验。

“村咖”的窑炉面包香、房车营地的星空露营、果园的甜蜜采摘，正在将散落的乡村明珠编织成都市年轻人的疗愈之旅。

从情绪“充电”到经济赋能，青年治愈需求激活城市新消费。夜校的灯火点亮了夜晚的消费场景，“青春小店+夜校”的组合让商圈在夜间依然人流涌动；反向旅游的浪潮则带动了乡村文旅、餐饮、住宿消费的持续回暖。

这些贴合青年需求的新业态，正在成为城市消费的新增长点。“充电”经济学不仅治愈了当代青年的生活焦虑，更以温柔且持久的力量，撬动城市消费升级，勾勒出更有温度、更具活力的城市发展新图景。

