

欢欢喜喜过大年 淮海新消费 新春惠彭城

新业态、新模式、新场景层出不穷

“三新”勾勒徐州春节消费新图景

本报记者 吴一凡

记忆中的春节,是塞满年货的冰箱,是走亲访友的团圆饭。今年的徐州年味有了新的打开方式,它是文庙街区首店门前的长队,是彭城七里数字体验馆里的“一眼千年”,也是中心商圈里摩肩接踵的人潮……新业态、新模式、新场景,三个关键词成为展现徐州春节消费新图景的生动注脚。

新业态 首店经济点燃消费新引擎

大年初二中午,文庙街区的 Day By Day 创意韩料门口排号到 50 多号。“我们在小红书刷到这家店,专门从淮北开车过来尝鲜,没想到排这么长的队。”正在等位的游客王萌告诉记者,她手中的购物袋里还装着刚在盒马鲜生采购的车厘子和徐州本地特产。这个春节,像王萌一样发现徐州“多了不少新去处”的消费者不在少数。今年春节期间,徐州以“首店首牌消费促销季”为牵引,集聚 180 余家首店首牌企业,推出消费地图、满减优惠等系列举措。从潮流服饰到特色餐饮,从美妆护肤到生活家居,一批区域首店、品牌旗舰店集中亮相,让消费者有了更多元的选择。在徐州金鹰 4 层,家居品牌 GELATOPIQUE、女装品牌 MARYKKI 等新店开业,吸引了不少忠

实粉丝专程从外地赶来选购。从首店落地,到本土零售迭代,首店经济正成为徐州消费市场的“新引擎”,把品牌吸引力转化为实实在在的购买力。而首店带来的不仅是全新的品牌与服务,更是消费场景的创新与消费习惯的改变。数据显示,达美乐比萨徐州苏宁店开业首日销售额突破 68 万元,打破该品牌全球单店销售纪录;好利来开业 8 天销售额突破 755 万元。如今,“为一家店,赴一座城”正成为徐州消费新常态,首店经济通过引品牌、优供给、造场景,为徐州注入更强的商业凝聚力与消费向心力,让城市活力在一次次奔赴中持续提升。

新模式 文旅融合激活沉浸式体验

“这也太震撼了!刚刚我还站在汉代市井街头,转眼就飞越到下邳遗址的上空,感觉真的穿越了几千年。”大年初三下午,来自山东的游客冯女士走出彭城七里数字体验馆,仍沉浸在刚才的视听盛宴中。像冯女士这样被数字化体验“圈粉”的游客不在少数。这个春节,刚刚投入试运营的彭城七里数字体验馆成为徐州文旅的新晋“流量担当”。这座总面积 1080 平方米的数字场馆,以“穿行彭城”为主题,通过裸眼 3D、全息投影、体感交互、飞行影院等数字技术,让游客“一眼望千年”,在沉浸式体验中读懂徐州 5000 多年文明史。徐州在长约 7 里的城市南北轴线

上,串联起数百处历史文化遗存,打造彭城七里城市更新项目。今年春节,彭城七里首次以全新面貌亮相,得到全国各地游客纷纷点赞:“有历史、有文化、有品位!”据徐州文旅部门发布的数据,2月15日至20日,彭城七里共接待游客 107.9 万人次,带动游客消费 2.81 亿元,较节前分别增长 14.6% 和 14.2%。在彭城七里项目示范段,高达 22 米的“凤栖七里”巨型凤凰花灯圈粉无数,巡游演出突出互动感,让游客沉浸式感受徐州年味。更值得一提的是,徐州本土文创 IP“刘小邦”在这个春节频频亮相街头。这个融合刘邦历史形象的汉文化 IP,以人偶巡游的方式,串联徐州博物馆、戏马台、回龙窝、苏宁广场等彭城七里沿线地标,与游客亲密互动。从数字光影中穿越千年,到“刘小邦”在街头偶遇,这个春节,徐州文旅的新模式正在重塑人们的过节方式。当沉浸式体验取代走马观花,消费者不再满足于“我去过”,而是追求“我体验过”“我参与了”。

这种转变背后,是消费需求从物质层面到精神层面的改变。越来越多的人渴望在节日里获得情绪共鸣、文化滋养和社交谈话,而文旅融合的新模式恰好提供了这种“可感知、可互动、可分享”的情绪价值。

新场景 商圈变身社交生活主场

这个春节,徐州各大商圈不再只

是“买东西”的地方,而是成为市民游客的社交生活主场。

在中心商圈,德必·彭城壹号推出好运加“马”新春抽奖活动,初一初二两天日均客流达 8 万人。徐州金鹰推出“一树繁花·澎湃千灯”“赛博狮舞·瑞雪迎春”等多元主题活动与新春打卡布景,除夕至大年初二累计销售额超 4750 万元,客流量超 50 万人次。

在泉山商圈,徐州杉杉奥莱以“购物+文旅+体验”融合模式,大年初一单日客流量破 10 万人次,初一、初二两日销售额突破 2500 万元。徐州三胞国际广场开展品鉴美食、看表演、赏民俗活动,截至大年初二,场内重点餐饮品牌消费同比增长近 2 倍。

在东区,淮海环球港以非遗文化为魂,以国潮风尚为韵,融合非遗演艺、国潮互动、民俗体验于一体,除夕至大年初二累计客流量达 23 万人次。徐州印象城以“欢喜过新年·彭城非遗民俗年”为主题,吴桥杂技、舞狮送福、糖画竹编等传统技艺轮番登场,除夕至大年初二,日均客流量 3 万人次。

从传统商场到复合空间,从购物场所到社交中心,徐州商圈正以更开放的态度,承载起人们对春节的多元想象。从“买年货”到“逛年味”,从“图实惠”到“要体验”,当越来越多的人选择为一场光影秀奔赴商圈、为一个新开首店排队、为一次沉浸式体验买单,“三新”正在重新定义徐州人的新年味,也为这座区域中心城市的新春消费市场赢得“开门红”。

切实维护消费者合法权益

“家电家装汽车”消费投诉热线今日开通



本报讯(记者 耿耘)在第 44 个“3·15”国际消费者权益日即将到来之际,为切实维护消费者合法权益,确保以旧换新政策红利精准直达百姓,即日起,徐州报业传媒集团开通“家电家装汽车”消费投诉热线:0516—85693528。消费者在购买家电、装修房屋、置换汽车过程中遇到问题,均可拨打该热线进行投诉反映。

此次开通的投诉热线将重点受理家电、家装、汽车三大领域的消费纠纷。具体包括:家电销售中的价格欺诈、虚假宣传、质量问题;家装服务中

的合同违约、材料以次充好、工期拖延;汽车销售中的补贴截留、捆绑销售、售后推诿等行为。对于接到的每一条投诉线索,本报将安排专人跟进核实,并联动相关职能部门、专家、律师等,共同推动问题妥善解决。

除开通投诉热线外,徐州报业传媒集团将同步启动“3·15 消费维权特别报道”,选取典型投诉案例进行深入调查,曝光不法经营行为,普及消费维权知识。同时,将邀请法律专家、行业代表就消费者关注的热点问题进行解读,帮助消费者提升维权意识和能力。

即日起,消费者可通过以下渠道提供线索:拨打投诉热线 0516—85693528 或通过“强子说车”官方抖音号平台留言反映。



从能玩得久到能点头、能引路

张总的木牛流马越来越“聪明”

本报记者 李莎莎

“张总,不是说后天才开工吗?你咋今天就来啦?”

“新年好!有个订单开工第一天就要交付,我来再检查一下。”

大年初六上午,徐州科技创新谷,徐州木牛流马机器人科技有限公司总经理张宁和值班保安打着招呼。

十六年前的这个春节,张宁还是中国矿业大学实验室里守着机器人不肯回家的学生。后来,他在大二时,创办了机器人俱乐部,大三时拿到来自学校的 10 万元创业实践资助,大四毕业前注册了木牛流马公司,开启了边读研边创业的奋斗历程。

从“张同学”到“张总”,不过一纸毕业证的距离。可张宁清楚,真正让其身份转变的,是企业研发团队这十六年来的无数次试错、迭代,是把实验室里那个“会动的玩具”,一步一步变成能交付、能干活、能创造价值的工业级智能产品。

步入公司内部,首先映入眼帘的是一排色彩明快的机器人,这是木牛流马的“起家田”——益智类编程机器人。

“这些机器人是用于小学科创课程的,可以做很多精细化的动作。”张宁顺手开机,屏幕亮起一张笑脸。旁边摆着配套的课程手册,从幼儿园到高中,分级分龄设计。

机器人教育做了十多年,张宁发现一个有意思的现象:早几年,客户问的是“这东西孩子能玩多久”;这两年,问的是“它能不能听懂并回应孩子的话”。

于是,木牛流马的研发团队把麦克风阵列、视觉传感器、轻量化算法压缩

进一张银行卡大小的控制板,让益智类机器人愈发“聪明”。

紧接着,张宁按下银灰色机器人的启动键。只见它平稳起步,绕开脚边的工具箱,在复杂路线中流畅穿行。它能点头、能引路——这是即将交付某企业的展厅讲解机器人。

“厘米级动态避障、多机协同建图,听起来只是几个单词,可要想做好却不容易。”张宁跟在机器人身后,像看着自家孩子学步。

去年,木牛流马与徐州多家工程机械企业达成合作,为传统产线定制高精度机器人解决方案。

“很多人问我,当年为什么留在徐州?不是因为走不了,是因为发现这儿真能把事做成。”提及政策的助力,张宁没用“扶持”“优惠”这些常见词汇,而是用了“不知不觉”一词。

知识产权奖补到账了,才知道有这笔钱;“免申即享”,政策自己找上门……

去年秋天,张宁还去了趟清华——徐州市组织的创业精英研修班。

“不是游学,是真上课。”张宁笑着说,“那种感觉是,这座城市在往你身上不断‘加码’。”

近年来,徐州加快建设区域科创中心,并以“智改数转网联”为抓手,推动工程机械、智慧矿山等传统优势产业与人工智能深度融合。全市高新技术企业数量连年攀升,专精特新企业频频“上新”。

在这片创新沃土上,像木牛流马这样的科技型企业,正从一个个创业火种,成长为驱动产业升级的生力军。

提供岗位 1227 个

徐州经开区新春首场企才对接会举行

本报讯(记者 朱二俊)2月28日,徐州经开区2026年“春启彭城 智汇经开”新春首场企才对接会在江苏淮海人力资源服务产业园举行。此次招聘会紧扣徐州经开区“创新驱动、产业强区”发展方向,聚焦新能源、电子信息、高端装备、现代服务等重点产业用工需求,为各类求职者搭建起高效对接的就业平台,全力抢抓新春用工求职黄金期,以人才链赋能产业链,助力经开区高质量发展实现“开门红”。

此次招聘会吸引了 64 家(次)优质企业参与,带来 1227 个岗位,精准匹配返乡务工人员、高校毕业生、技能型人才、转岗就业人员等不同求职群体的就业需求。招聘会现场人气火爆,共迎来约 2100 人次求职者到场咨询求职,最终 500 余人企业达成就业意向,有效缓解了企业复工复产的用工缺口,也为各类人才来徐、留徐就业搭建了坚实桥梁。

徐州市富士时装有限公司工作人员张女士介绍,作为高档针织时装领域企业,此次公司重点招聘后道检验、套口工、整烫工 3 个岗位共 12 人。徐州鸿业仪器仪表有限公司深耕高纯、超高纯管阀件研发制造近 30 年,此次带来内勤、外贸业务、国内业务、设计师等 4 个岗位的招聘需求。公司销售副总经理李强坦言,当前企业营收稳步上升,此次招聘旨在为拓展业务、升级技术研发注入新活力,进一步提升外贸销售比例,稳固国内市场,为布局新产品赛道吸纳专业人才和新鲜思路。

求职者的热情超出预期,企业也对招聘会的创新模式赞不绝口。“能和 AIHR

聊岗位细节,还能在线投递简历,特别方便。”不少求职者对招聘会的智能化服务连连称赞。参会企业负责人也表示,线上线下双轨的招聘模式,既拓宽了招才渠道,又大幅提升了人岗匹配效率,“现场能和求职者面对面深入沟通,AI 智能平台还能精准筛选简历,半天就收到了不少符合岗位要求的简历”。

据了解,此次招聘会创新打造“线下+线上+特色专区”模式,不仅设置 60 余个线下洽谈展位,还搭建了“准小才”AI 智能招聘平台,实现求职、面试、录用高效衔接。同时,现场还开设了招聘服务保障专区,实现就业服务全维度覆盖。其中,技能人才专属对接区解读技能认定等政策;服

务保障专区汇聚政策宣讲、招聘服务、人才安居、金融服务等全链条配套服务,现场解读社保补贴、稳岗返还、人才引进补贴等政策,还联动人才公寓、房产企业、金融机构,为人才解决安居与金融需求,全方位打造人才集聚“强磁场”。

江苏淮海人力资源服务产业园总经理刘明子表示,接下来,徐州经开区将持续开展多场针对性的企才对接活动,推动智能化招聘常态化、人才服务精准化,深化人才链、产业链、创新链融合,让优质岗位与优秀人才双向奔赴,为培育新质生产力、建设现代化产业园区筑牢人才与用工保障,为区域经济高质量发展持续注入人才动能。

315 金融服务维权热线开通 热线 0516—85693528 邮箱 licai166@126.com 关注“知微财经”微信公众号,后台留言反馈问题 贷款乱象 投保理赔 理财收益 信用卡不合理收费