

这届徐州青年,开始给自己“充电”了

情绪需求催生城市消费新风口

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。在高效率的城市生活中,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“充能”需求。

空间焕新 城市公共空间成为青年“快充桩”

当下,快节奏的都市职场生活里,职业疲惫、精神内耗成为当代青年的常态困扰。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 24 小时健身房,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

“不用赶行程,找个有院子的民宿,点杯咖啡,待上两天特别治愈。”7 月 4 日,来自安徽的游客王宸正坐在铜山区梁堂古村徐州悠然堂民宿的庭院里,惬意享受慢节奏乡村度假。如今,像她这样放弃单日短途打卡,选择乡村留宿慢游的游客越来越多,沉浸式乡村旅居成为徐州文旅消费新潮流。

近日,同程旅行发布《Country Stay 成新宠:乡村“过夜游”洞察报告》,数据显示,2026 年上半年江苏乡村精品民宿预订量同比增长 29%,两晚及以上连住订单占比提升 9%。这意味着省内乡村旅游彻底告别“打卡式路过”,正式转向慢节奏、深体验的“沉浸式居住”新模式。

在贾汪,栖凤谷太空舱民宿凭借极具科技感的独特造型,成为徐州乡村新潮旅居的网红标杆。一座座太空舱散落青山绿水之间,自然野趣与现代质感完美融合。区别于传统民宿,这里主打亲子沉浸式度假,多元业态一站式满足家庭游玩、休闲放松需求。

“今年我们这的热度很高,日常入住率稳定保持在 80%。”栖凤谷太空舱民宿主理人邵严严介绍,目前民宿在周末、节假日基本会满房,客流结构特点鲜明,客群以亲子家庭为主,复购现象十分普遍。“很多游客都是回头客,不少家庭在这住过十几次,已经把这里当成固定的周末、节假日度假基地。”邵严严表示,除徐州本地客群外,山东游客是民宿核心省外客源,还有北京、南京游客,差异化的山水新潮旅居体验,成为吸引跨省游客留宿的关键。

满了前来体验的市民。“近一年来拼豆彻底火了,店里一多半的营收都来自拼豆,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,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。

学员李琰蕾在体验书法课程后感叹:“第一次写《心经》,整个人瞬间就静了下来。平时工作节奏快,难得有这样静下心来写字的机会。”而徐州首个汉文化主题行浸式文旅项目“汉皇盛宴”更在徐州艺术馆三楼落地,融合汉艺、汉食、汉服等多种元素,为游客提供了兼具历史底蕴与互动趣味的消费新体验。这些空间不再是简单的消费场所,而是青年短暂抽离生活压力的“精神充电站”。

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,选树榜样标杆 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”经济学的走红,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、住宿等多业态联动发展。

社交平台上的“自来水”效应,让更多小众空间获得了被看见的机会。

“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,为“空山半闲”量身打造探店宣传视频,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。”淮北市民何孜表示。

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 全时段个性化充能,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、长假期的完整充能体系。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 个、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,心缘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,徐州市“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“充能”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”。

在张集梁堂村,返乡创业的张建超、崔亚南夫妇在这里开起了“朴人烘焙”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、披萨等,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。

小区垃圾清运不及时、设施设备破损、绿化管护缺口、公共车位随意被占……这些看似琐碎的城市“微问题”,实则是关乎群众幸福感的“大民生”。

近年来,丰县紧扣群众急难愁盼,深耕小区物业精细化管理,创新打造“城市生活小管家”服务平台,精准破解小区物业管理的堵点与民生服务的难点,推动物业服务效能迭代升级,让民生服务更有温度,让群众生活更加舒心惬意。

截至目前,平台关注人数已近 3100 人,建立投诉反映群 4 个,今年上半年共受理群众诉求 1035 件,现已完成整改 1034 件,整改完成率 99% 以上。

“码上提、马上办”:跑出民生服务“丰县速度”

为彻底打通民生诉求响应“最后一米”,实现群众烦心事“随时提、快速办、有着落”,丰县创新上线“城市生活小管家”线上服务平台,在全县各小区覆盖布设便民二维码,构建起全域覆盖的诉求渠道。居民遇到环境卫生、设施破损、物业纠纷等问题,均可扫码一键上报。平台通过智能派单、限时办结、闭环督办,确保诉求件件有回应,事事有着落。

数字化平台的落地,重塑了诉求处置流程,构建起“接诉即办、联动速办”的新格局。日前,左岸人家小区居民通过平台反映消防通道被占用,存在重大安全隐患。接到诉求后,县住建、消防、城管及属地街道快速响应、联动到场,仅用一小时便完成现场清理,彻底畅通了“生命通道”。这类快速处置的案例,正是丰县诉求响应提速增效的缩影,真正实现了“小事不过夜、急事马上办”。

针对长期遗留的民生痛点,平台同样靶向攻坚。御水帝景城二期西北门长期封闭,导致居民出行绕行较远。在接到群众集中诉求后,丰县住建局牵头联合资规局、城管局等多部门现场踏勘、会商研判,统筹推进通道打通工程,同步实施道路黑化、绿化美化,彻底解决了困扰小区多年的出行难题,让群众真切感受到精细化治理带来的实效。

服务“精细深耕”:点亮百姓安居生活

民生福祉的提升,离不开常态化、精细化的小区管理。丰县住建局坚持问题前置、服务下沉,推动物业服务从被动整改向主动运维转变。工作人员在走访中发现和丰小区部分梧桐树出现枯茎黄叶、病虫害滋生情况,第一时间对接物业企业,联动园林技术人员上门会诊、精准养护,快速恢复绿化风貌,守住了小区生态宜居底色。

聚焦群众反映强烈的老旧设施短板,丰县靶向推进更新提质。针对东方大厦电梯老旧、故障频发的问题,集中力量实施整体更新改造,彻底解决了长期困扰居民的出行难题,让老旧小区居民的居住安全感和舒适度大幅提升。

在小区绿化管养上,丰县建立绿植补栽、定期浇灌、修枝养护的常态化机制,并创新推行巡检台账制度。翰林华府小区抢抓春季时机集中补栽牡丹,配套遮阳防护设施;左岸人家小区建立每周巡检制度,动态整改提升。

同时,丰县规范物业行业管理,着力化解纠纷。针对富安·苹果郡商户私占公共车位、侵占公共资源的乱象,丰县住建局积极联合城管局、属地街道现场核查、集中整治,厘清公共权责、规范停车秩序,高效化解民生纠纷,维护了小区和谐稳定的良好局面。

激活“红色引擎”:构建多元共治新格局

基层治理提质增效,党建引领是核心支撑。丰县深耕“红色物业”建设,健全组织共建、资源共享、事务共商、服务共推的多元共治机制,成功培育一批省、市级红色物业示范标杆。中阳里街道高盛·国际花园城小区依托红色物业阵地,整合各类资源,打造全县首个全龄段综合性社区活动中心,配套“四点半”课堂、智慧父母学堂、健身休闲区、矛盾调解室等多元服务板块,精准对接全年龄段群众需求,获评省级党建引领物业管理服务示范点。

建强队伍才能做优服务。丰县坚持党建赋能,常态化组织物业从业人员开展红色教育、主题党日和业务实训,持续锤炼队伍作风、提升履职能力。县房产服务中心党支部常态化组织物业党员代表赴红色教育基地研学,引导物业从业人员转变服务理念,推动物业服务从“被动应付”全面转向“主动暖心服务”,持续夯实物业管理服务根基。

从“指尖”到“心间”,从“接诉即办”到“未诉先办”,丰县正以“城市生活小管家”为“小切口”,秉持认真较真、顶真求真的工作作风,主动下沉一线察民情、精准施策解民忧、用心用情暖民心,持续擦亮物业服务品牌,以高质量服务管理交出群众满意的幸福答卷。

集聚 30 余家入驻企业,累计发货量近 30 万单 看一间云仓如何破解物流“老大难”

本报记者 张雷 通讯员 杨明

盛夏时节,贾汪区大吴街道普洛斯物流园,徐州双城云仓供应链管理有限公司(以下简称“双城云仓”)仓储区内一派繁忙景象:高位货架上,货品码放整齐,自动分拣线飞速运转,手持终端的提示音此起彼伏,一件件猫砂产品循着精准路径完成分拣、打包,发往全国各地。

双城云仓今年 4 月正式运营,恰似为贾汪特色产业(猫砂)量身打造的“加速器”——凭借智能仓储体系与快递价格优势,不到 3 个月的时间便集聚 30 余家入驻企业,累计发货量近 30 万单。一间云仓是如何解决传统仓储带来的难题?答案就藏在一套定制化的天机 WMS 仓储管理系统里。

云仓的高效运转,靠的是数字技术的精准支撑。这套系统与前端 OMS 订单管理系统无缝衔接,电商平台的消费者刚付完款,订单信息就会被自动抓取、一键推送至仓储系统。从订单二次分拣、货位智能分配,到按收货区域、货品形态规划专属拣货路线,全流程都由系统自动完成。

“简单说,就是把过去靠人的经验干的活,交给系统精准计算。”双城云仓运营负责人指着屏幕上跳动的订单数据介绍,“现在系统规划路线,走最少的路,干最多的活,动线损耗降了,效率自然就提上来了。”

效率提上来了,可对于薄利多销的猫砂产业来说,物流成本才是真正的“命门”。这座云仓,又能给企业带来多少实实在在的实惠?

作为国内新型植物猫砂重要生产基地之一,贾汪的猫砂企业曾长期受制于物流成本。单家企业发货量有限,在快递企业面前没有议价权,高额的

运费吃掉了不少利润。“想搞促销销量,一算快递费就不敢动。”“想扩产能往外走,成本又扛不住。”——这曾是不少商家的共同困境。

瞄准这一产业痛点,双城云仓在当地政府的规划推动下落子布局,一头连着本土生产企业,一头牵手顺丰、中通、申通、韵达等头部快递企业,靠集聚起来的规模效应,硬生生把快递单价打了下来。以 10 公斤货品发往江浙沪皖为例,通达系快递单价从原来的 7.2 元降至 6 元,顺丰单价从 11 元降至 9 元,降幅均超过 15%。

“别小看这一块多钱的差价,我们单量大,一个月下来能省好几万。”入驻企业负责人给记者算了一笔账,以前自己租仓库、招工人发货,不光人力、场地成本高,赶上电商旺季还经常爆单延误;入驻云仓后,仓储、分拣、发货全托管,快递费还降了一大截,省下来的成本要么让利于消费者冲销量,要么投到产品升级里,市场竞争力一下就上来了。

实打实的降本增效,成了云仓最好的“招商广告”。运营仅两个多月,百宠千爱、聚升源等 30 余家企业就相继签约入驻。截至目前,云仓累计发货近 30 万单,营业收入约 200 万元,单日稳定发货量突破 5000 单,形成了“企业集聚—规模提升—成本下降—更多企业入驻”的正向循环。

对于未来,双城云仓总经理孟现奇有着清晰的规划:“预计到今年年底,我们的仓储区域会从现在的 5000 平方米扩展到 15000 平方米,目标实现单日发货 30000 单,入驻客户突破 100 家,同时还能当地带来 100 人以上的就业岗位。”

住下来、慢下来、深体验

特色民宿带火乡村“过夜游”

本报记者 沈子琦



悠然堂民宿的夜晚树·民谣酒吧。受访者 供图

山东枣庄游客刘畅,此次专程带着家人连住三晚。“大人能钓鱼,针对小孩的有萌宠乐园、卡丁车等游玩项目,一家人来这度假很舒服。”刘畅表示,乡村度假没有拥挤人潮,孩子可以亲近自然,大人也可以舒缓压力,松弛的度假氛围,是她多次选择这里的主要原因。

从“Country Walk(乡村漫步)”到“Country Stay(乡村小住)”,村落正成为都市青年逃离喧嚣的新选择。如果说

贾汪栖凤谷太空舱民宿代表着徐州乡村旅居的新潮活力,那么铜山区梁堂古村的徐州悠然堂民宿,则承载着苏北乡村的古韵烟火,以原生态石屋小院解锁治愈系慢度假。

“今年上半年民宿预订量稳步上涨,节假日全部满房,最直观的变化就是长住游客明显变多。”徐州悠然堂旅游资源开发有限公司市场部经理季传森介绍,民宿主打石屋小院业态,目前客群以

安全无小事 应急有预案 平安每一天

当意外来临,时间就是生命。各方联手,普及安全知识,提升应急能力,守护每一个家庭的平安与幸福。

