

跨越

市第十四次党代会特别报道



我在OPCC青创社区当老板

讲述人：陆瑞华（云创共享基地OPCC青创社区创业者）

近日,云创共享基地OPCC青创社区成功入选全国首批100个OPCC人才孵化合作社区名单。这份沉甸甸的认可,让扎根于此的我感慨颇丰。如今,我在基地拥有了一间约10平方米的独立办公室。空间虽小,却盛满了我炽热的创业梦想——深耕跨境电商赛道,打造属于自己的电商企业。

我今年24岁,是一名来自广西百色的小伙子,去年从徐州幼儿师范高等专科学校毕业。我对江苏的了解,很大程度上来自于中小学时期那些从江苏来教文的老师,因此对这片土地一直心存感恩和向往。后来到徐州求学,更让我感受到创业的奇妙。

创业的种子,早在我的大学时光就已萌芽。大二那年,乘着电商行业的发展风口,我利用课余时间开设网店,为常州一家服装厂带货创收。凭借用心运营,我每月营收稳定过万元,不仅覆盖了学费与生活费,还能时常补贴家用。大三那年,我买下了人生第一辆二手车。这份靠拼搏换来的收获,让我格外自豪。

大学毕业后,我毫不犹豫地留在徐州继续做电商,因为这里的学习机会多、创业政策好。没想到,电商行业的红利期很快走到尾声,竞争日趋白热化。如果沿用原来的老办法,即便全身心投入,盈利也只有过去的五分之一。我必须寻找并抓住新的风口。

当AI浪潮席卷各行各业,“AI+OPCC”创新赛道应运而生,为创业者带来了全新的发展可能。今年3月,我了解到鼓楼区云创共享基地OPCC青创社区的孵化运营模式,当即主动报名,来到这里开启全新的创业征程。

基地对青年创业者非常友好。这里不但整合优质产业创新资源,为我们配备标准化OPCC课程培训、实战项目演练和一对一技术指导,还联合各大高校、头部企业、商协会等组织机构和产业园区,定期举办AI赋能OPCC创业的沙龙、圆桌会、青年训练营、路演、创业大赛等公益活动;并深度联动科大讯飞、360纳米Work、商汤科技等行业头部企业,汇聚优质产业数据、智能算力、大模型技术等核心资源,为创业者提供立体化的赋能体系。

经过系统培育,我快速掌握了AI赋能电商的核心技巧,通过AI生图、智能美化商品素材,大幅降低人工运营成本,有效提升了店铺运营效率。4月,在基地的专题课堂上,我深入了解了“AI+跨境电商”的融合发展模式,当即确定转型这一赛道。7月,在基地的帮助下,我注册了自己的公司。基地负责人还牵线对接本土大型跨境电商企业,组织观摩学习,为我们拓宽业务渠道、链接产业资源、降低创业试错成本。

从大山深处的追梦少年到扎根徐州的青年创业者,从传统电商的深耕者到AI跨境新赛道的探索者,我的创业之路,是平凡青年逐梦前行的缩影,也是OPCC青创社区赋能青年成长的生动见证。未来,我将带着基地的扶持与期许,在鼓楼区这片创新创业的热土上,绽放属于新时代青年的光彩。



我在中心商圈首店当店长

讲述人：王明珠（徐州金鹰可隆店经理）

秋风送爽,中秋、国庆节将近,户外出行的黄金时节如期而至。作为KOLON SPORT可隆(以下简称“可隆”)徐州中心商圈首店的店长,我和团队早已整装待发,全力备战消费旺季,迎接每一位热爱生活、向往山野的消费者。

近几年,徐州城市能级持续跃升,文旅热度节节攀升,全民健身、轻户外生活蔚然成风,户外服饰与专业装备的市场销量稳步增长。徐州地处苏皖鲁豫四省交界,交通网络四通八达,辐射周边多个城市,形成了极具活力的跨城消费圈。

可隆选择落地徐州中心商圈,正是看准了鼓楼区成熟的商业生态、多元的业态布局和旺盛的人流活力。浓厚的商业氛围、集聚的客流群体,能够让品牌快速触达徐州全城乃至周边城市的消费群体。如今,中心商圈首店经济蓬勃兴起,600余家首店相继落地,首发效应、品牌效应持续释放,消费场景不断焕新,不仅留住了本地消费者,更吸引了大批外地游客前来打卡消费。

在我们的会员体系中,来自安徽、山东等地的外地客群约占三分之一,跨城消费已成为门店的重要增长点。

作为中心商圈的可隆首店店长,我认为,除了在沉浸式场景体验与差异化品牌表达。区别于普通门店,我们摒弃了传统的货品陈列模式,用心打造门店美学与体验空间。门店入口打造了重装徒步专业装备陈列墙,集中展示登山杖、动力绳、户外灯具、便携厨具等专业装备。徒步鞋展区融入山石、苔藓等自然元素,还原山野原生态质感,勾勒出户外运动的野性与松弛之美。极具氛围感的场景布置,让门店不只是消费场所,更成为商圈网红打卡点。不少顾客驻足体验、拍照分享,让户外生活理念自然传播。

作为中心商圈的可隆首店店长,我认为,不仅是角色的转变,更是文旅服务理念与文化传播使命的升级。“簪花郎”的演绎,重在灵活互动、营造国风氛围;而文庙“状元”表演,重在内外兼修、知行合一。想要胜任这个角色,不仅要有温润儒雅的气质,更要有扎实的文化底蕴。为此,我静心研习传统文化,熟读诗词经典,依托常态化、沉浸式的互动节目,景区实现了从“静态观赏”向“动态体验”的转变,成功留住游客脚步、拉长游玩时长、激发消费潜力。

暑期是旅游旺季,也是对我们最严峻的考验。烈日炎炎,游客身着清凉夏装,而我们始终按推出规范穿着完整套系,内层中衣、外层袍服。即使衣衫反复被汗水浸透,也不经言疲惫。

身状元红袍,一份文庙担当。我深知,我不仅是一名景区NPC,更是千年文脉的传承者、城市文旅的传播者。未来,我会继续用年轻化、沉浸式的演绎方式,让千年彭城文脉活在当下、走进大众,为鼓楼区文旅体高质量发展注入更多青春力量。



我在文庙当『状元』

讲述人：小海（文庙景区NPC）

9月9日,教师节前一天,我身着明代状元服,站在徐州文庙状元桥上,带领一众身着素雅汉服学子行束脩礼。看着孩子们眉眼间满是对传统文化的敬畏,我身上的状元服便不再只是一件演出服,更承载着千年文脉的分量与商文旅体融合发展的温度。这是我27年人生中度过最特别、最有意义的一个教师节。

徐州文庙始建于北宋景祐四年(1037年),是徐州千年文脉的重要载体、彭城七里的重点节点,也是鼓楼区商文旅体融合发展的重要地标。旧时相传,唯有金榜题名的状元,方可路过泮池正中的泮桥、入庙拜谒至圣先师,“状元桥”的美名由此流传。又何其有幸,2025年我成了徐州文庙的一名“状元”。虽然只是一名角色扮演的演员,但能有机会讲述徐州文脉故事、传播彭城历史文化,这份使命与担当让我倍感自豪。

我是土生土长的徐州人,见证了家乡文旅产业的蓬勃兴起。2023年,徐州文旅热度持续攀升,不少商圈、景区创新推出国风沉浸式互动业态。身为汉服文化爱好者,凭借对传统文化的热爱和端庄的形象,我应聘成为徐州招商花园城“簪花郎”,负责与市民游客互动拍照、对诗簪花,工作愉快而充实。

来到徐州文庙之前,我对这里的了解并不多。初次踏入,便惊诧于这里的古今交融。加入文庙NPC团队(运营方为齐礼文化传媒有限公司)后,我更是在一次次学习、演练中,读懂了这座城市的文化底蕴。团队里被大家称为“汉服娃娃”的李洪源,多年研习汉文化,精通汉服形制、传统礼仪,言传身教传递国风之美;饰演苏轼的晨曦老师满腹经纶,长期研习徐州文史;负责人李倩悉心打磨每一处礼仪细节,每一场演绎流程,精益求精打造优质文旅体验。

从商圈“簪花郎”到文庙“状元郎”,于我而言,不仅是角色的转变,更是文旅服务理念与文化传播使命的升级。“簪花郎”的演绎,重在灵活互动、营造国风氛围;而文庙“状元”表演,重在内外兼修、知行合一。想要胜任这个角色,不仅要有温润儒雅的气质,更要有扎实的文化底蕴。为此,我静心研习传统文化,熟读诗词经典,依托常态化、沉浸式的互动节目,景区实现了从“静态观赏”向“动态体验”的转变,成功留住游客脚步、拉长游玩时长、激发消费潜力。

暑期是旅游旺季,也是对我们最严峻的考验。烈日炎炎,游客身着清凉夏装,而我们始终按推出规范穿着完整套系,内层中衣、外层袍服。即使衣衫反复被汗水浸透,也不经言疲惫。

身状元红袍,一份文庙担当。我深知,我不仅是一名景区NPC,更是千年文脉的传承者、城市文旅的传播者。未来,我会继续用年轻化、沉浸式的演绎方式,让千年彭城文脉活在当下、走进大众,为鼓楼区文旅体高质量发展注入更多青春力量。



我在新质生产力科技馆做讲解

讲述人：张恒志（徐州医科大学科技园新质生产力科技馆讲解员）

近日,江苏省科学技术协会公布2026年度江苏省新质生产力科技馆认定名单,徐州医科大学科技园新质生产力科技馆成功入选。自2025年7月开馆以来,我们已累计开展各类科普宣讲263场,发放科普资料17万余份,惠及中小學生5万余名,培训基层医务人员165名,真正让医学科普走进大众、惠及民生。

很多来过这里的朋友,都会被这座科技馆的规模与实力所震撼。场馆总面积超11000平方米,总投资1.2亿元,依托园区淮海医学科技创新中心、医学公共服务平台等优质创新资源打造而成,是一座集前沿科技展示、医学科普教育、科研成果转化于一体的综合性科普空间。

为了让大众沉浸式读懂医学科技,我们摒弃了枯燥的静态陈列,采用实物展示、数字互动、场景沉浸、研学实操相结合的多元展陈模式。馆内集中呈现医疗数据国产大模型、高端科研仪器矩阵、GMP洁净转化车间、标准化生物样本库等前沿科技成果,让普通大众也能近距离接触前沿医学科技,轻掌握科学知识。

新质生产力是创新起主导作用,具有高科技、高效能、高质量特征,符合新发展理念的先进行业、战略性新兴产业、未来产业的核心要素。我们场馆的每一处展区,都生动诠释着这股“科技创新力量”。

一楼的健康医疗大数据数字展厅,是感受数智医疗最直观的窗口。2025年,我们全面开启数智化转型,自主完成DeepSeek大模型本地化部署,搭建起智能体应用平台,让大数据、人工智能、算法技术真正落地医疗场景,惠及医生和患者。

在这里,科技不再是抽象的概念,而是实实在在的便民服务。日常就医中,不少患者面对繁杂科室不知如何挂号,我们的互联网医院可以提供智能导诊、精准匹配就诊科室;临床诊疗环节,头颈CTAI医学辅助诊断系统大显身手,从智能影像分析到生成、打印报告,全程仅需3分钟,大幅提升了医生的诊疗效率;针对手术患者,我们依托物联网一体化定位技术,搭建起全流程闭环管理体系,患者佩戴智能定位手环后,家属和医护人员可通过大屏实时查看手术进度,有效缓解就医焦虑。可以说,数智化、智能化已经全面融入我们的医疗服务与科研创新全过程。

如果说数字展厅展现了医疗的“速度与智能”,那么生物样本库与精准医学平台,便彰显了医学科研的“深度与底气”。生物样本库是精准医疗向纵深发展的重要载体,也是医学科研攻关的关键数据底座。

展区里最为瞩目的,当属4台超低温存储冰箱。每台冰箱长宽高均接近2米,重达900公斤,单台可存储25万份生物样本。设备采用液氮制冷技术,能让各类生物样本稳定保存20年以上,为未来医学研究、疾病趋势分析、医疗技术迭代预留了充足的科研空间。更让人惊叹的是,这批冰箱未设置开门把手,所有样本均通过气态管道自动传输存取,避免手动开关导致温度变化。全程智能化操作,尽显高端科研装备的智能化水平。

徐州医科大学科技园是徐州医科大学与徐州市鼓楼区人民政府共建的科技园区,承载着医学科普、科研创新、成果转化等重要使命。未来,我们会联合鼓楼区科协,持续履行科普社会责任,常态化开展面向公众的特色科普活动,为鼓楼区“一高地三强区”建设注入源源不断的科创科普力量。



我在智能仓库与机器人共事

讲述人：高歌（京东物流徐州分公司分拣员）

9月中旬,我们非遗变现班第37期课程顺利开班,吸引了20余名来自全国各地的非遗爱好者与创业者。为期3天的公益课程中,我们系统开设拓印、宋锦织造技艺、绒花制作技艺等非遗手工教学内容。在传授传统技艺的同时,解析非遗作品市场化、商业化的落地路径,帮助学员掌握非遗产品走向市场的基本方法。两年多来,非遗变现班已累计培养学员千余名,助力数十家非遗体验馆落地运营。

作为两汉文化发祥地,徐州拥有5000多年文明史,孕育了丰厚璀璨的非物质文化遗产。近年来,徐州香包、剪纸等特色非遗项目持续走红,知名度与影响力不断提升。但行业深耕之下,痛点依然凸显:如何让古老非遗走出工作室、实现稳定收益,成为困扰众多传承人的现实难题。

为破解非遗传承与市场脱节的困境,“拓个石头”品牌管理公司负责人北川历经数年实地考察、行业调研与经验积累,总结出一套可复制、可落地的非遗商业化运营体系,打造出东方非遗变现公益课程。今年,我们又与观青艺术中心达成深度合作,优化供应链和师资,将课堂搬进了位于鼓楼区的徐州植物园。园内草木繁茂,环境清幽,自然的静谧隔绝了城市喧嚣,为学员沉浸式研习非遗提供了良好场所。

王娜等资深非遗传承人深耕传统技艺领域,专注传授绒花、宋锦、掐丝挂毯等非遗手工技艺。非遗手工作序繁复、耗时较长,一件完整的绒花作品,从蚕丝原料处理到造型成型,往往需耗费数日。为降低学习门槛、提升学习体验,我们优化教学模式,采用专属半成品材料包授课,聚焦技艺精髓与成果呈现环节,让学员快速上手、直观感受非遗匠人之美,努力化解了传统工艺过程枯燥、周期长的问题。

在技艺教学之外,我主要负责解析非遗体验商业化落地的内在逻辑,讲解非遗门店产品打造、线下引流、获客等实战运营技巧。北川老师则专注线上运营教学,指导学员搭建、运营社交平台账号,打通线上宣传、线下引流的经营渠道。

我们认为,非遗变现,卖的不仅仅是商品,更重要的是提供沉浸式文化体验。普通文创产品多依靠货引流,而体验馆让顾客亲手完成一件非遗作品,这份仪式感本身就具有吸引力。国潮非遗热度持续攀升,非遗手工作兼具文化属性、文化属性和体验属性,是颇具潜力的消费赛道。非遗传承人具备工匠精神、学员的成长与收获,是我们深耕非遗赋能事业最大的动力。学员又依托所学专业技能,每月可承接十余场非遗体验活动,并收到当地文化馆的授课邀请(鄂尔多斯一名学员在4天的市集活动中营收6500元;淮安合作非遗体验馆常态化满场,成为当地热门文旅打卡点……一个个鲜活的案例,印证了非遗的市场潜力,也让我们更加坚定赋能非遗传承的决心。

目前,东方非遗非遗变现班的教学与赋能体系已日趋成熟。课程公益免费,提供线上线下多种学习渠道,并为学员提供长期扶持服务。课程采用“公益教学+材料供应”的运营模式,所有非遗半成品材料包,均由非遗传承人带领徐州周边村民联合制作,既保障了材料的工艺品质,也带动了本地灵活就业、初步构建起完整的非遗产业链。

未来,我们将持续深耕非遗公益教学与市场化赋能,团结更多非遗传承人,培育更多非遗传播者、创业者,让藏于街巷、隐于岁月的传统非遗走出鼓楼、走出徐州,在新时代的浪潮中焕发新生。



我在智能仓库与机器人共事

讲述人：高歌（京东物流徐州分公司分拣员）

今年8月下旬,公司的智能仓正式投入使用。我和身边同事的工作日常彻底变了样。如今大家最期待的排班,就是到智能仓轮值。和这群智能机器人“新同事”并肩作业。看着搬运机器人、电梯机器人在仓库里有序穿梭、默契配合,货品拣选准确率接近100%,作业效率稳步提升,我真切感受到科技给物流一线工作带来的巨大改变,心里满是感慨。

我是去年9月来到位于鼓楼区的丰树智慧物流园从事京东物流工作的。这份工作比我想象得更辛苦。仓库每天人库数万件,我们90多名员工每天在不同的货架间来回奔波,日均步行三四万步。特别是夏天,衣服都被汗水泡透了,回到家里就连澡都不想洗,恨不得直接躺下。

上个月,我们的智能仓建好了,9米多高、直顶天花板的货架令人叹为观止。机器人能爬这么高吗?我不禁有些怀疑。一打听才知道,智能仓里的机器人分为搬运机器人与电梯机器人两种,前者承担地面横向货品转运,后者负责在货架巷道内垂直方向的货品存取。它们分工明确、协同高效,只要有电就能持续作业,永远不知疲倦。

我第一天在智能仓轮值时,满心都是新鲜与好奇,认真观察着这些“新同事”的作业细节。搬运机器人依靠地面标识规划行进路线,智能又安全;遇到人员靠近,机器人会及时避让、停止运行,有效避免碰撞,最大程度保障了我们的作业安全。不仅如此,机器人还具备自主续航能力,电量低于30%时,就会自动规划路线寻找充电桩补充电,全程无需人工干预。

有了它们的帮助,我的活儿也轻松多了,只需要站在工位前等候它们把货物送来,用套在手指上的扫描枪轻轻一扫,货品编号便显示在电脑屏幕上。我根据编码将货物放入对应的筐内,后续环节再将货物打包出库。以前,我每天上班都是汗流浹背,现在一天下来只走了几千步,下班后就能与家人享受悠闲时光。

我们的工资是计件制。与机器人“同事”协作,我每天分拣的件数至少翻了一番,收入也相应增加,更加感谢这些“新同事”。

智能机器人越来越先进,未来会不会彻底取代人工?有时我和同事们也会私下探讨,难免心生顾虑。其实从目前的工作情况来看,机器人依旧存在局限性,在货物品类的精细识别上,远不及人类灵活精准。就拿手机来说,它们只能识别大类货品,却无法精准分辨不同品牌、不同型号的细微差别。这类精细化、灵活性的工作,依旧需要人工把控。

但我深知科技一直在迭代进步,机器人的智能程度只会越来越高。与其被动焦虑,不如主动成长。接下来,我静下心来学习,主动钻研机器人操控、调试、维修等相关技能,努力从传统分拣员转型为智能仓储的运维、管控人员,跟上企业智能化发展的脚步,在岗位上持续成长、稳步前行。