

# 让“首发”流量沉淀为长沙消费“留量”

张凯丽

首发经济作为城市商业活力的风向标，也是激活新消费的重要引擎。近年来，上海、南京、重庆、成都等城市纷纷加快推进首发经济布局，以首店、首秀、首展、首演等新业态抢占消费新高地。长沙作为全国新消费品牌的“超级孵化器”，坐拥茶颜悦色、三顿半、鸣鸣很忙、墨莱点心局等一批现象级本土品牌，消费市场活跃度居全国前列。然而，笔者以为，让首发经济真正成为推动消费动能增长的重要增长极，需进一步紧扣自身独特的新消费基因，走出一条“协同首发、场景首发、文化首发”的差异化道路，具体可从以下三个方面重点发力。

## 从“单向引进”到“内外兼修”： 推动外来品牌与本土品牌协同首发

过去提到首发经济，人们首先想到的是引进外来品牌首店。这当然重要——罗意威湖南独家首店、好利来Pink主题店等多家知名品牌首店落地长沙，持续丰富着长沙的消费业态。但长沙不只是“首店承接地”，更是“品牌输出地”——茶颜悦色落地武汉、深圳便引发排队热潮，三顿半在上海开出首个线下概念店掀起打卡风潮，鸣鸣很忙旗下门店总数突破3万家。生于长沙、成长于长沙的新消费品牌，其跨区域“输出能力”已成为这座城市极具辨识度的城市名片。

本土品牌向外拓展、外来品牌向内涌入，长沙的消费生态呈现出双向活力。但这两股力量目前仍处于各自发力的阶段，尚未形成真正的合力。推动“外来品牌本地化”与“本地品牌首发化”双向发力，有助于推动其从“各做各的首发”走向“协同首发”。

在外来品牌端，重点是引导其将长沙作为华中地区首店、首展、首秀的优先布局城市，让更多高能级首发活动在长沙率先亮相。在本土品牌端，则应将其新概念店、旗舰店、实验店的开业纳入首发经济重点扶持范畴，给予与外引首店同等甚至更具针对性的资金补贴、配套资源支持。长沙不仅具备商业运营成本优势，更是懂品牌核心需求的试验场

——在这里开展业态创新，试错成本低、核心用户反馈真实。事实上，一些本土品牌已率先探路：茶颜悦色在常规门店之外，先后发展出“昼夜诗酒茶”“鹭央咖啡”“古德墨柠”等多个新业态，其品牌护城河正是以长沙为基地反复打磨出来的；鸣鸣很忙在开出“超级·零食很忙”“零食很大”两家零食门店后，又进一步推出“零食王国”全新沉浸式零食体验空间，形成“可买、可逛、可拍、可玩”的复合消费场景。

可以预期，当本土品牌持续在长沙完成业态迭代、外来品牌将长沙纳入首发优先布局时，将产生双重正向效应：对本地市民而言，既能持续获得本土品牌的“独家首发”，又能体验外来品牌的“长沙限定”；对城市而言，首发经济的价值才真正从“门店数量”沉淀为“消费生态”，长沙也由此完成从“品牌孵化器”到“首发聚集地”的身份叠加。

## 从“深夜食堂”到“凌晨首发”： 用夜间场景重塑首发体验

如今，长沙夜间经济已成为全国闻名的消费名片。从解放西彻夜不息的霓虹，到渔人码头凌晨不散的烟火，再到扬帆夜市深夜不减的人流——长沙夜间消费占全天消费额的60%，带动超100万人就业，连续三年入选“中国城市夜经济影响力十强”。

长沙夜间经济影响力稳居全国第一梯队，夜食、夜娱、夜游已形成成熟产业集群，但目前仍存在一个明显错位：夜间消费资源高度集中在餐饮等传统业态，而各类首发经济活动大都集中在白天的商场里。夜间经济与首发经济间尚未形成深度联动，无法实现经济乘数效应最大化。此前，南京等地已尝试推出购物中心“24h”商业新模式，通过夜间展陈、深夜文化体验激活消费新场景。长沙完全有条件走得更远——不仅延长营业时间，更让“首发”本身成为夜间消费的独特内容。因为首发经济的真正价值，从来不局限于“推出了什么新内容”，更取决于“在什么样的独特场景下推出新内容”。

长沙可以通过构建“夜间+商业+文旅+

首发”的四维融合场景，让夜间经济从“深夜食堂”走向“凌晨首发”，从“吃喝玩乐购”消费升级为沉浸式的城市消费剧场。一是推出“凌晨首发”系列活动。比如潮牌快闪店将限量款发售定在夜间场，配合DJ打碟、主题光影秀等内容，制造“全国年轻人来长沙排首发”等热门话题；将数字艺术展的首展开放时长延长至凌晨2点，推出专属“深夜晚鸟票”，打造“暗夜沉浸式观展”的独特体验。二是孵化夜间专属首店业态。引入或培育一批仅在夜间开放的体验型门店；如深夜开放的独立书店首店、零点才揭晓当日限定菜单的餐厅、凌晨四点的晨间酒馆等，让“夜长沙”不仅有得吃，更有得逛、有得看、有得“晒”。三是打造城市夜间首发IP。每年设立“长沙零点首发季”，在特定时间段集中推出一批仅在深夜进行首秀、首展、首发的品牌和特色活动，让“到长沙熬夜赶首发”成为全国年轻人向往之的消费选择，以多元夜间文化消费活动进一步点亮“夜长沙”，以产品与场景升级拥抱暑期文商旅融合的全新热潮。

## 从“消费场景”到“文化主场”： 让首发经济构筑城市消费引领力

当前国内一些城市发展首发经济，还停留在“抢夺外来品牌首店落地”的阶段，本质上仍是存量博弈，即“别的城市有的我也要”。这种发展模式短期确实能够快速拉高消费数据，但从长远发展看，却很难形成不可替代的竞争力。毕竟首店可以被招商引进，就有可能迁出本地；今天因为补贴政策落地门店，明天邻市推出更高补贴就可能被吸引走。

首发经济的终极目标，不在于不断引进新店，而在于让一座城市成为某种消费文化的策源地和话语中心，实现从“消费什么”升级为“引领什么”的跨越，这才是首发经济真正的跃升。

长沙恰恰具备成为这类“文化主场”的独特禀赋。长沙是国内首个获评世界“媒体艺术之都”的城市，从湖南广电的内容制作能力，到马栏山视频文创产业园的技术

与产业集聚效应，再到众多MCN机构和内容创作者的传播网络——天然具备将“一次首发活动”做成“一场全网传播事件”的能力。除此之外，长沙对年轻群体的吸引力排在全国前列，且低房价、高幸福感的城市生活适合实验性、创意性的消费文化生根发芽。同时，长沙具备市井烟火气与潮流文化碰撞的气质，是难以复制的独特优势。

实现从“场景”到“主场”的跨越，需要政策思路的同步升级。一是在引进首店之外，更加侧重引进和孵化消费类文化事件。比如创办全国首个国潮设计周、城市气味实验室、街头美食创新大赛等，让长沙成为全国新消费创意的核心发布平台和行业风向标。二是推动品牌将长沙从“销售终端”升级为“内容中心”。鼓励各类品牌将年度新品发布会、跨界联名首展、品牌纪录片首映落地长沙，让首发的意义不再局限于“开一家新店”，更是完成一次面向全国“行业发声”。当这类事件成为常态，长沙便拥有了定义“什么是新、什么是潮”的引领力。三是深化“城市共创”特色模式。推动品牌与长沙本土文化深度绑定，融合湘绣、铜官窑、花鼓戏等本土元素推出城市限定首发产品，或者与湖南广电IP深度绑定打造独属于长沙的沉浸式消费空间。

首发经济之于长沙，不止于“引进来”，更在于“走出去”——让长沙的消费文化成为可输出的城市语言。这条路，是进一步激活新消费的现实选择，也是长沙打造国际消费中心城市可以发力的方向。

（作者单位：中共长沙芙蓉区委党校）



释文：勤则不匿  
篆刻/周文强

# 从“田间”到“云端” 探索农家书屋数字化转型

王立娜

农家书屋是乡村公共文化空间的基础性载体。近期，中央宣传部、财政部、农业农村部三部门联合印发《推进农家书屋改革提升促进乡村阅读行动方案》，明确提出“加强数字服务”“不断完善适应农村人口结构变化、满足农民群众阅读需求和顺应信息技术发展潮流的乡村阅读服务体系”。以数字化赋能农家书屋提质增效，推动乡村阅读从线下阵地延伸至移动终端，是长沙推进乡村公共文化提质的应有之义。

## 农家书屋数字化转型的价值意义

农家书屋数字化，是将纸质图书转化为电子书、有声读物，依托手机、电子屏为村民提供精准阅读服务。结合长沙各区县（市）实践，其现实价值集中体现在三方面。

数字化打破时空束缚，让阅读随时随地可及。传统书屋受开放时间、场地限制，难以匹配农民事农作息。长沙县大力推进公共阅读阵地数字化升级，目前已建成280个农家书屋（含22个图书分馆、140个基层服务点）、5个悦读空间和6个景区书屋，实现了全县所有行政村（社区）阅读服务全覆盖，阅读服务从“定时定点”转向全域覆盖。

数字化破解供给同质化难题，实现内容按需匹配。传统书屋配书模式“千村一面”，农技、本土文史类读物储备不足。长沙建立

## 深化农家书屋数字化转型的路径

长沙农家书屋数字化建设虽初见成效，但仍存在短板：本土特色数字资源供给不足，农村老年群体数字使用门槛高，基层缺少稳定运营力量，部分村组出现数字设备闲置，线上内容更新滞滞后等问题。究其根源，在于考核体系重硬件采购、轻阅读实效，运维经费、基层服务队伍长效保障机制尚未完全落地。补齐短板，需从三方面持续发力。

一是精准供给本土数字资源，让文化内容贴合乡土需求。由区县（市）宣传部门联合农业农村、文旅单位，每季度征集群众阅读诉求，动态优化数字资源库；加大种养技术、湖湘乡土文化、长沙红色故事数字化转化力度，让村民在线就能读到贴合本地生产生活的专属读物。

二是线上线下协同发力，持续弥合农村数字鸿沟。依托新时代文明实践中心，组织驻村干部、返乡大学生、志愿者等定期开展数字阅读实操教学，手把手指导老年人使用线上平台；同步常态化更新村级纸质图书，兼顾不熟悉智能设备群体的阅读需求，实现线上线下双向互补。

# 投资于 建设青年发展型城市

黄子茹

习近平总书记指出，“现代化的本质是人的现代化”。党的二十届四中全会提出“投资于物和投资于人紧密结合”。在中国式现代化进程中，人的现代化与“投资于人”相辅相成，相互促进。笔者以为，长沙作为全国首批青年发展型城市建设试点，应进一步将“投资于人”更好转化为青年的获得感与归属感，让青春在星城向阳生长。

一是深化价值引领，厚植城市发展哲学根基。“投资于人”植根于马克思主义关于人的自由全面发展思想。人是生产中最活跃、最能动、最积极的因素，“投资于人”本质是对这一因素进行系统赋能。投资于青年，就是投资城市的未来竞争力。强化顶层设计，将“投资于人”确立为城市发展核心价值取向，整合红色资源、创新高地与文化地标，构建校协同实践育人体系，在行走的课堂中深化青年对“三高四新”美好蓝图等的认知认同，引导青年自觉将个人志向与城市需求对接。大力弘扬工匠精神、科学家精神与企业家精神，让青年在奋斗中定义价值、在贡献中实现成长。

二是畅通转化渠道，加速成果落地释放效能。持续打通实验室到生产线的“最后一公里”，释放青年创新效能。深化高校科技成果改革，建立以知识产权价值为导向的考核体系，推动青年科研人员从论文导向转向价值导向。进一步设立成果转化引导基金，培育成熟的技术经理人队伍，构建概念验证、中试熟化、产业加速的全周期支撑体系。完善“揭榜挂帅”制度，让青年

直接对接产业链需求，提升本地转化率。

三是升级服务供给，精准匹配青年多元需求。高质量发展关键期，传统依靠大规模物质投入的扩张模式，正面临边际收益递减与产能过剩的困局；全球产业竞争向人才密集型演变，人力资本决定创新能力与产业高度。以青年主体驱动高质量发展，恰是对既往增长模式的系统改革。进一步推行分层分类服务模式，针对初创型与成长型企业精准施策。整合政府、高校、企业资源，构建全链条孵化服务体系。关注青年全面发展，在创业平台嵌入心理健康服务和职业伦理教育等内容，推动青年思想道德、身心健康、就业创业、社会融入等多维度的协调与完整成长，让青年在星城立业更安心。

四是完善生态体系，进一步营造近悦远来发展环境。以物质服务人的全面发展，以人的进步反哺产业升级，方能构建起人城共进的持续增长范式，让青年与城市在双向奔赴中共赢未来。坚持以青年为中心、市场为牵引、场景为驱动，更好培育崇尚创新、宽容失败的社会文化。加大人才公寓建设，优化教育、医疗等资源配置，切实解决青年的急难愁盼问题。推动孵化载体从空间提供者向价值共创者转型，激发市场内生动力，构建政府引导、市场主导、社会参与的共治格局。

（作者系长沙学院马克思主义学院本科生，指导老师为长沙学院马克思主义学院副教授陈爱香）

# 心之所望 创沙成洲

李昂

习近平总书记强调，“要在深入分析思考上下功夫，去粗取精、去伪存真，由此及彼、由表及里，找到事物的本质和规律，找到解决问题的办法”。

2025年8月，笔者作为选调生到望城区白沙洲街道报到。接到的第一个任务是，写一份盘活环奥奥特莱斯闲置商铺的方案。作为一名00后基层干部，面对一片衰败的商业区，心里没底。

环球奥特莱斯2014年建成开业，巅峰时期年营收超5亿元。后来受砂之船、永旺等新型商业综合体持续分流冲击，整体空置率一度高达78%，营收跌至不足5000万元。商场D2栋原来是恒温水世界，彼时泳池干涸、浴池积灰、海洋球散落一地。

面对这片沉睡资产，街道党工委没有走传统招商之路，而是带领年轻干部走出去学——从成都天府众创空间的轻资产改造，到杭州、南京的

OPC社区运营，一路看、一路记、一路讨论。国庆假期深夜十一点，大家还在线上开会研究设计方案。街道90后班子成员牵头组建专班，00后青年干部全程跟进施工、招商、运营。项目从最初模糊的“盘活闲置资产”，到精准锚定“AI+漫剧”“AI+电商”“AI+新媒体”三大赛道。定位是在实干中一寸一寸打磨出来的。

2026年6月，位于D2栋的创沙洲OPC街区正式投用。如今入驻率超百分之九十，二十余家企业在这里扎根，预计年产值2.68亿元。在这里，创业不需要重资产、大团队，背起双肩包就能出发。

从一片废弃泳池到湖南首个OPC标杆街区，“心之所望，创沙成洲”的背后正是在深入分析思考上下功夫，找到了解决问题的办法。

（作者单位：长沙市望城区白沙洲街道）

# 就是这个理

哲语漫画

凡治国之道，必先富民。

漫画吴志立

