

小票根何以撬动大消费

□新华社记者 洪泽华 陈爱平 胡旭

全运会观赛之余,观众在大湾区来场说走就走的城市漫步;四川省城市足球联赛(“川超”)球迷在比赛后涌向当地特色美食店;上海演唱会散场后,观众凭票在咖啡店品尝赠饮并小聚……

近期,类似场景在多地频频上演。消费者在赛事或演出结束后,并不急着离开,而是沿着票根延伸的路径继续体验城市,小小票根成为激活消费的“金钥匙”。

小小票根延伸消费链条
不久前,从江西赶来观看全运会赛事的程女士打卡了广州多个地标,还特别游览了广州动物园,因为持赛事票观众可免门票入园。这趟广东行,她因优惠政策省了不少钱。

全运会期间,广东共有100余家4A级以上景区推出凭票免票、折扣入园等政策。受赛事活动、票根政策等提振,赛事举办地相关消费增长显著。抖音生活数据显示,全运会开幕首周,广州、深圳餐饮消费同比均增长140%以上。

“川超”同样火热。来自京山的球迷罗伟卿队到乐山“远征”,一边看球一边品尝本地甜皮鸭等特色美食。“我们不仅可

以自己的球队呐喊助威,拿着门票还能打折,品尝美味、游览美景。”他说。

据统计,“川超”分区赛期间,在一系列配套政策带动下,乐山主城区接待游客44.21万人次,同比增长24%。

11月,上海体育场举办多场五月天演唱会,其所在的上海市徐汇区推出“票根+”等多重优惠活动。除了餐厅、酒店、购物等场景支持不同程度的凭票折扣,区内部分餐厅、商店还相应延长了营业时间。

体育赛事、演唱会、展会、热门电影……各地以“票根经济”为突破口,将一张张小小票根转化为“全城消费通行证”。

多方共赢催热“票根经济”
近期正在上映中的沪语电影《菜肉馄饨》,呈现了多种上海老字号美食,除了菜肉馄饨,还有光明牛奶、正广和汽水、国际饭店蝴蝶酥等。

上海阿姨王双凤和朋友看完电影,凭票根在附近的新雅食品天钥桥路汇联商厦店以折扣价格购买了半成品鲜肉荠菜馅和排骨年糕。“回家就给老伴烧一顿美味!”她笑着说。

专家认为,票根天然具备“时间+地点”双重绑定效应,能精准聚集高意愿消费群体,票根附带的优惠权益带动衍生需求,拉

长消费链条,实现从引流到转化的闭环。

球迷跨城观赛便是这种绑定效应的最佳写照,成都球迷李先生跟随球队游览了遂宁、广安、南充、达州、巴中等地。

而每场“川超”比赛结束,四川达州城区的多家“达县米线”店就挤满了顾客。一家“达县米线”店老板介绍说,球迷凭票根可以享受“球迷套餐”,品尝当地特色美食,“比赛日客流量是平常的六七倍”。

中国旅游研究院院长戴斌说,各地正愈发重视“票根经济”,让赛事、演出与文旅消费形成自然延展。“票根经济”利用需求价格弹性放大消费总量,激活交通、零售、住宿等多个链条,促成多方共赢,放大了整体经济效益。

让“流量”更好变“留量”
目前,“票根经济”也面临不少“成长的烦恼”,内容同质化、缺乏文化内涵、创新动力不足、政策协同不足等问题制约着“票根经济”的进一步发展。

发挥好票根作用,让“流量”更好变“留量”,票根项目本身吸引力至关重要,丰富和优化内容供给是重中之重。

暨南大学体育学院教授吴延年认为,“票根经济”的核心是优质活动带来的自然消费外延,建议各地持续聚焦打造优

质内容,用高质量的演艺作品、有吸引力的体育赛事或展览等留住消费者。

加强空间联动、业态融合、区域协同,是更好发挥票根长尾效应的“催化剂”。

在这方面,各地也正在进行一些积极探索。在大湾区,广州、深圳等核心城市实现了“凭全运会票证享公交、景区、餐饮联动”;“川超”比赛期间,广元市积极探索“体育+”融合发展新路径;上海探索在演出、活动期间延长部分餐厅、商店运营时间,推出限时接驳巴士线路,将观众引流至多个商圈……

华东师范大学教授楼嘉军建议,各地可结合自身产业结构和城市特性,创新“票根+”模式,将不同界别的商户纳入其中,形成具有辨识度的消费路径。

技术赋能可进一步提高票根使用的便捷性和灵活性。全运会期间,观众可凭电子票根,在深圳湾体育中心免费体验数百种新奇产品。

西南财经大学消费经济研究中心负责人叶胥建议,下一步,可结合电子票根,通过大数据分析消费者偏好,强化业态整合的针对性,提升消费体验,让票根带来的消费活力持续释放。

据新华社北京11月26日电

市委第二巡察组参加高新区“两新”组织党的创新理论专题学习

本报讯(新乡日报全媒体记者 孙保军 通讯员 高创 文/图)近日,市委第二巡察组在高新区邦尼生物公司参加“深入学习贯彻党的二十届四中全会精神”专题学习。市委社会工作部部长、市委“两新”书记刘伟,高新区党工委委员、管委会副主任张孟千等参加学习。

邦尼生物公司党支部书记穆洪涛围绕“深入学习贯彻党的二十届四中全会精神,奋力推进邦尼事业高质量发展”作主题宣讲,系统阐释了全会的重大意义与核心要义。会后,巡察组与参会人员共同参观了企业产品展厅和生产厂区(如图),详细了解企业在产品研发、制造等环节的创新成果,切身感受到高新区实体经济高质量发展的活力与潜力。

此次市委第二巡察组深入高新区企业参加“三会一课”专题学习,既是对高新区基层党建工作的实地



检验,也为推动“两新”组织工作提质增效给予现场指导。高新区将以此次活动为契机,持续强化政治引

领,促进党建与发展深度融合,为高新区经济社会高质量发展夯实组织基础。

筑牢安全防线 守护民生用气 新乡新奥燃气开展实战化消防演练

本报讯(新乡日报全媒体记者 刘天石 通讯员 杨楠 李悦)新乡新奥燃气有限公司(以下简称“新乡新奥燃气”)始终将安全生产放在首位,以高度的责任感和使命感守护着千家万户的用气安全。在全国消防宣传月之际,公司主动联合经开区消防支队,开展了一场高标准、实战化的消防演练,充分展现了企业在安全生产和应急处置方面的专业能力。

主动作为,筑牢安全运营基石。2025年11月是全国消防宣传月,今年活动主题为“全民消防、生命至上——安全用火用电”。新乡

新奥燃气紧扣这一主题,主动邀请经开区消防支队深入LNG储备站,共同开展联合消防演练,以实际行动践行“安全第一、预防为主”的安全理念。

演练前,新乡新奥燃气与经开区消防支队共同制订了详细的演练方案,结合LNG场站的实际特点,重点围绕“安全用火用电”开展专题培训。通过典型案例分析、设备操作示范等方式,全面提升员工的安全意识和应急处置技能。

实战演练,展现专业应急能力。演练过程中,新乡新奥燃气的应急处置团队展现了专业素养和快速反应能

力。按照“先控源、后处置、快疏散”的原则,从初期火情判断到应急设备启动,从人员疏散到现场警戒,每个环节都紧张有序、配合默契,充分体现了公司日常安全培训的扎实成效。

持续改进,推动安全管理升级。演练结束后,新乡新奥燃气相关负责人表示,将以此次演练为契机,进一步完善应急预案体系,常态化开展消防实操训练,不断提升全员安全意识和应急处置能力。新乡新奥燃气将始终坚持“安全第一”的发展理念,以更高标准、更严要求、更实措施,切实保障城市燃气供应安全。

用供需适配性激活消费潜力

王 珂

跌倒侦测吸顶灯、心率守护灯,这种功能复合型灯具能在卫生间、楼梯过道、卧室等老年人易发生意外的场所实时监测,让老年人的守护需求得到切实满足;“一人食”自热小火锅,小份搭配多口味选择,满足独居或加班简餐需求,方便又解馋……最近,市场上一些创新型产品受到消费者欢迎。

“十五五”规划建议提出,以新需求引领新供给,以新供给创造新需求,促进消费和投资、供给和需求良性互动,增强国内大循环内生动力和可靠性。11月14日召开的国务院常务会议,部署增强消费品供需适配性进一步促进消费政策措施。

总供给和总需求的动态平衡,是社会主义市场经济健康运行的前提条件。把握供需新变化、增强消费供需适配性,既是应对阶段性特征的现实选择,也是激活超大规模市场潜力的战略举措。

当前,消费市场呈现诸多新特点。新技术深度应用,线上线下联动,多渠道融合互动发展。不同群体需求更加个性化、多样化、精细化,Z世代等青年消费偏好“兴趣消费”,追求潮流、社交属性和体验感,理性品质消费成主流。

直面需求之变,优质供给不足的结构性矛盾仍然存在,个性化、多元化、品质化消费需求无法得到有效满足。这种错配制约消费潜力释放,影响经济循环效率。增强供需适配性,成为激活消费潜力的关键一招。

要精准洞察需求,以数据锚定消费导向。把握消费新趋势是适配前提。今年“双11”,富光与京东联合反向定制

保温壶刷新销量,联想与京东合作游戏笔记本成热销品,印证“以销定产”的有效性。这要求企业建立常态化调研机制,善用大数据、人工智能解析消费趋势,让供给精准对接“百姓菜单”,贴合市场需求。

要升级供给能力,以创新破解适配难题。供给侧创新是适配关键。博物馆、海洋馆“进商场”丰富消费场景,老字号推出汉服引领潮流,国货“潮品”与潮玩、“谷子经济”等新业态蓬勃发展,均源于供给创新。未来需加快新技术应用,强化人工智能赋能,开发新产品;支持企业扩大高品质供给,升级安全、绿色标准;发展柔性制造响应个性化需求,培育新场景、完善消费金融,优化消费环境。

要畅通对接渠道,以机制搭建协同桥梁。高效流通是适配的重要保障。从“产”到“销”,每一个环节顺畅衔接,才能让优质供给精准触达需求。“十四五”以来,我国现代商贸流通体系建设取得积极成效,2024年我国批发零售业增加值13.8万亿元,较“十三五”末增长40%;社会物流总费用占GDP比重降至14.1%。“十五五”时期,要持续建设现代流通体系,提升设施便利性,健全网络、壮大主体、推动智慧运行,降低物流成本,为供需匹配提供支撑。

新趋势蕴含新机遇。我国超大规模市场潜力巨大,精准洞察需求、升级供给能力、畅通对接渠道,构建“消费升级—产业升级—供需平衡”的良性循环,就能更好释放消费潜力,让内需这个拉动经济增长的主引擎更为强劲,以国民经济循环之“畅”,助力发展大局之“稳”。

高新产投公司组织参观第七届高博会

本报讯(新乡日报全媒体记者 孙保军 通讯员 高创)科技潮涌牧野地,创新风劲迈新程。11月23日,第七届高博会在新乡开幕。本届高博会以“聚力校企校地,共促成果转化”为主题,聚焦科技成果落地实效,搭建起高校科研与产业发展的精准对接桥梁。

作为高新区服务产业升级、推动科创转化的国有资本平台,高新产投公司积极组织团队参观学习,近距离感知前沿科技脉动,为精准赋能区域产业发展积蓄新动能。在平原体育中心科技成果展示现场,参观团队先后到中原农谷“芯”动力展区、高校“黑科技”集市及AI互动乐园等特色区域,与参展高校院所代表、科研人员深入交流。

从上海交通大学带来的生物医药前沿技术,到中国农业科学院作物科学

研究所历时37年研发的“普冰03”小麦品种,再到小米、大疆展示的无人车、仿生机器人等智能装备,每一项成果都让团队成员切身感受到科技赋能产业的强大力量。团队尤其关注与高新区重点产业高度契合的技术成果。公司相关负责人表示,作为国有资本投资平台,公司不仅要成为产业发展的“资金供给方”,更要当好科技成果转化后的“资源链接者”与“落地推动者”。本届高博会为公司精准对接优质科研资源提供了宝贵契机。

参观结束后,团队成员纷纷表示,此行不仅开阔了视野,更明晰了方向。下一步,高新产投公司将精准匹配高校科研力量与区域产业需求,以国有资本的责任担当推动更多科技成果在高新区转化为现实生产力,为区域经济高质量发展注入强劲的科创动能。

新乡新奥燃气温温馨提示 冬季安全用气牢记四个要点

纹软管。

正确处置保安安

用气完毕关闭“两阀门”:居民在使用燃气时要养成有人看护的习惯,防止锅中汤水溢出将火焰扑灭导致漏气。每次用气完毕,不仅要关闭燃气用具开关,还要关闭灶前阀,确保双重保险。

燃气泄漏应急处置:发现燃气泄漏一定要保持镇定,正确的处置方法是:立即关闭燃气阀门,打开门窗通风,让燃气尽快散去;不要开关或使用任何电器,不要穿脱衣服,避免产生静电;迅速撤离到安全地方,并拨打新乡新奥燃气抢修电话3069232。

特别警示:发现燃气泄漏后不要慌忙打开抽油烟机,这种做法非常危险,可能引发爆炸事故。

使用天然气特别注意事项

1.用水安全:做饭、烧水时,锅、壶里的水不要盛满,防止汤水溢出浇灭火焰。
2.防风措施:有风时,火焰可能被风吹灭,应做好防风措施。
3.专人看护:用气不离人,防止因汤水溢出或风吹灭火焰造成天然气泄漏。
4.长期外出:如需长期外出,应将天然气计量表前后阀门全部关闭。

燃气是我们生活中必不可少的新能源,但也存在一定的安全风险。新乡新奥燃气将持续履行企业社会责任,加强燃气安全宣传,定期开展安全检查,为广大用户提供安全、稳定、优质的燃气服务。24小时客服热线:95158,全天候畅通,随时为用户提供燃气安全咨询和故障报修服务。让我们共同关注燃气安全,共建平安家园。

(杨楠 李悦)

高新区召开电商企业座谈会 加速推动电商产业高质量集聚发展

本报讯(新乡日报全媒体记者 孙保军 通讯员 高创)11月25日,高新区召开电商企业座谈会。区党工委委员、管委会副主任张好勇,管委会副主任、高新投董事长朱涛出席会议。区商务局、政务服务局、大数据管理局、高新产投公司主要负责人参加会议。网络自媒体博主高天武,新飞智家、邦尼生物、良润烘焙等区内重点电商企业代表参加座谈交流。

张好勇表示,要加快集聚电商产业资源,完善产业生态链,全力推进集综合服务、产业办公、展示交易、智慧管理等功能于一体的跨境电商产业生态园建设,同步配套专业选品中心,为电商企业发展搭建优质平台。朱涛围绕产业园区功能定位、选品中心装修设计等内容进行了详细解

读。高天武结合当前电商直播行业发展趋势,分享了行业前沿动态并提出建设性意见。新飞智家、良润烘焙、邦尼生物、全球拼购、千川动力、河南娜塔等6家企业代表,结合企业经营现状及未来规划,就跨境电商产业生态园建设与选品中心运营等提出建议。此次座谈会搭建政企协同联动、企业互促共进的高效对接桥梁,精准把握企业发展核心诉求,为高新区优化跨境电商产业生态园建设方案、提速项目建设进程提供了坚实支撑与科学依据。

区县新闻热线

13781915838

封丘县烟草分公司

携手破困境 小店焕新容

□新乡日报全媒体记者 刘天石

通讯员 李盼利

刘春龙,一名“90后”小伙儿,返乡后在封丘县封黄路北段的街角处经营了一家便利店。每天一大早,刘春龙把玻璃门擦拭得一尘不染,阳光透过玻璃门洒在整齐的货架上,暖融融的。不一会儿,店内便人头攒动,老顾客熟门熟路地挑选日用品,年轻人在速食区选取饮品,收银台不时响起扫码的提示音……谁能想到,这家热闹的小店,不久前还深陷经营困境。

困境重重,转型迫在眉睫
店铺开业之初,刘春龙怀揣着对家乡的眷恋和在干事的劲头,想把小店打造成社区“便民站”。可缺乏经营经验的他,很快就遇到了难题:周边小区上班族多,他跟风进了速食面、即食便当,却没规划专属陈列区,速食产品和洗漱用品挤在同一货架,着急赶时间的顾客翻找半天找不到,转身就走;附近老人爱买新鲜蔬果,他批量进货后没掌握保鲜技巧,部分蔬菜蔫了叶、水果失了鲜,只能低价处理。

商品布局混乱、品类选择盲目,再加上不懂主动营销,只靠自然到店客流,小店在社区里渐渐没了存在感。深秋时节本就是消费淡季,看着隔壁便利店不时有顾客进出,自家店里却门可罗雀,每月的房租、进货成本像块石头压在心头。刘春龙试着调整货架位置,也减少部分商品的进货量,可始终没找到方向,生意依旧不见起色,店铺转型已成了亟待解决的问题。

精准帮扶,提振经营信心
就在刘春龙一筹莫展时,同为“90后”的封丘县烟草分公司客户经理王智祥走进了他的店。他没有急于给出建议,而是趁着午后客流最少的时段,逐排查看货架,询问周边居民的消费习惯,临走时留下一句:“刘老板,你这店位置不差,咱们找对方法,一定能盘活。”几天后,王智祥带着一份详细的经营方案再次到访。“社区老人多,日用品和新鲜蔬果要放在最方便拿取的入口处,还得标清低价标识;年轻人下班晚,速食区要装亮灯光,搭配加热设备更贴心。”他一边说着,一边动手帮刘春龙重新规划布局,将商品按“日用品区”

“食品区”“鲜品区”分类陈列,还建议他根据季节特点,增加温热饮品、保暖手套等应季商品。

为了帮小店提升知名度,王智祥还教会刘春龙制作简易的促销海报,张贴在社区公告栏和店门口,时不时推出优惠活动。他还提醒刘春龙,对待老年顾客要多些耐心,主动帮忙拎东西;遇到年轻人可以推荐新品,拉近与顾客的距离。在王智祥的指导下,小店渐渐有了变化:整洁的货架、精准的品类、贴心的服务,让不少路过的居民愿意进店逛逛,回头客也慢慢地多了起来。听到收银台不时响起的扫码声,刘春龙紧锁的眉头终于舒展开,经营的信心一点点被重拾。

科技助力,迈向数字经营
小店客流逐渐稳定后,王智祥又给刘春龙带来了新“帮手”——云POS系统。“这设备能帮你摸清生意的‘底数’,比凭感觉进货靠谱多了。”王智祥手把手教刘春龙操作,从商品信息录入、扫码收银,到库存查询、销售数据分析,一步步耐心讲解。

起初,刘春龙对着电子屏幕有些犯

怵,担心自己学不会。王智祥便多次上门指导,还特意送上操作手册。慢慢地,刘春龙不仅熟练掌握了云POS系统的基础功能,还学会了分析销售数据:热牛奶、保温杯销量上涨,他便及时增加进货量;看到某款零食连续两周销量低迷,就减少订货,避免库存积压。

借助系统的会员管理功能,刘春龙为常客办理了会员卡,消费积分可兑换牙刷、肥皂等日用品,进一步稳住了客源。数字化管理让店铺经营更有条理,资金周转也更顺畅,每月盈利比之前提高了近三成。如今的春龙烟酒便利店,货架整齐有序,应季商品琳琅满目,顾客进出不断,与此前的冷清形成了鲜明对比。

从迷茫无助的返乡创业者,到熟练运用经营技巧和数字化工具的“老店主”,刘春龙的蜕变离不开封丘县烟草分公司的精准帮扶。“现在店里客流稳、盈利涨,我心里踏实多了,也更有干劲了!我相信,我的店一定会越来越好!”阳光透过洁净的玻璃门,洒在整齐排列的货架上,也照亮了刘春龙脸上的灿烂笑容。