

吸引“头回客” 锁住“回头客” 看首发经济如何激活消费活力

本报记者 吕丽 金晓玲

引子

——排队一个多小时买到一杯奶茶却甘之如饴,只因它来自落地本城的某网红品牌首店。

——预约、抢票才能观看一场知名IP首秀也不嫌烦琐,兴奋地在朋友圈分享观后感,收获情绪价值。

——不惜“打飞的”奔赴外地,只为赶上某热门品牌的新品首发,先睹为快并成为第一批体验者。

首店、首秀、首发、首展……眼下,一个“首”字带火消费的现象和话题正在散发着巨大热度,被称为首发经济。

首发经济的核心是什么?消费者为啥愿意为“首”买单?本报记者近日在沈阳、大连进行探访,了解首发经济爆发的流量密码,探寻让“首发经济长红”的科学路径。

首发经济带来了什么? 创造新体验 激发新需求

“动感城到底有啥呀,你一个小长假去三趟?”“五一”假期过去有些日子了,沈阳市民林昕昕还时不时地被朋友调侃,“好玩呀,这个周末我还去呢。”林昕昕回答。

5月1日开业的沈阳环球港动感城,是月星集团打造的全国首个以“体育+”生态集群为核心理念的城市综合体,现有品牌商户近百家,涵盖多元运动体验、文化、餐饮等业态,重点引入了滑板、篮球、网球、卡丁车等21项运动项目,其中12家为首发品牌,包括全国首店4家、东北首店3家和辽宁首店5家。

动感城因“首”带来的新鲜体验感,俘获了众多“林昕昕”。比如屋顶266米高空智能光影跑道,800平方米专业滑板碗池,25.85米高空室内攀岩墙……众多第一次见、第一次体验的点位,成了市民、游客争相打卡的首选。

火爆的不动感城。今年以来,东北地区首个增加主题艺术展,风靡全球的艺术展“MOX失败博物馆”全球巡展东北首站、国内首个以“实操交互”为核心的大型AI主题体验展“AI未来城”等首展、首秀活动在沈阳接连开幕。丹东游客刘女士一家三口在参观了AI主题展后激动地说,这种体验太奇妙了,感觉科技离我们并不遥远,可触摸、可操作,甚至可以参与创造。

店不在大,唯“首”独领潮流。在大连华南万象汇,“五一”假期,裕连茶楼大连首店、yee3三喜椰椰大连首店等饮品店“饮”爆排队人潮;畔畔农场大连首个“农场风”户外乐园开园,喂羊区、休憩区、游乐区、集市区成了亲子活动的爆款主场。

记者采访中发,能让首店、首发“出道即巅峰”的原因不外乎三种,要么是网红体质,“流量制造器”,要么产品具有独特性和创新性,要么带来消费新体验,提供不一样的情绪价值,从而激发消费意愿,“一炮而红”。

基于此,发轫于首店的首发经济,其概念和特征也因此清晰起来:企业发布新产品,推出新业态、新模式、新服务、新技术,开设首店等一系列以“首”为特征的经济活动。以首次发布、首次推出为核心特征。

作为新兴经济形态,首发经济符合消费升级趋势,满足消费者求新求异需求,迅速成为消费市场中的一抹亮色。在我省各市,网红餐饮首店、热门IP首展、时尚潮流首秀……一个个首发场景、首推业态打造出一批又一



大连东关街引入东北首店、大连首店、城市概念新店31家,带动全街店铺赚得盆满钵满。 本报记者 查金辉 摄

首店业态	覆盖零售、餐饮、休闲娱乐多个领域,新中式餐饮、收藏手办等创新模式层出不穷。	爆火密码	首创性、稀缺性和引领性。	虹吸效应	引流作用强劲,重构城市商业地图。
-------------	---------------------------------------	-------------	--------------	-------------	------------------

我省全力支持首发经济提振消费。对2025年4月1日至2025年12月31日期间首发经济发展进行激励。支持引进高能级首店,对开设亚洲级别首店给予最高**100**万元激励,对开设中国首店给予最高**50**万元激励,对开设东北首店给予最高**30**万元激励,对开设辽宁首店给予最高**10**万元激励。

沈阳	力争2025年底品牌首店累计超过 1000 家	大连	预计2025年新增首店 700 家
-----------	--------------------------------	-----------	--------------------------

制表 隋文锋

批“流量之王”。

首发经济是新风口吗? 增加新供给 竞争新赛道

一直以来,千店一面、产品同质化是实体零售店被诟病的一大短板,也因此失去了不少年轻消费群体。首发经济崛起,增加了消费场景新供给,丰富了产品品类,也在集聚消费资源、构建新消费生态、创造惊人的销售业绩。

产品新、体验好、情绪价值高,让消费者为首发经济情有独钟,20出头的沈阳女孩丁越就是众多“捧场者”之一。

国内知名品牌“鲍师傅”东北首店,国际著名连锁披萨品牌“达美乐”东北首店这两年相继落户沈阳铁西万象汇。“我从店铺围挡拆除时就开始关注了,开业当天到首店的第一批商品,感觉排队几个小时还是值得的。”丁越告诉记者,“精致的糕点集合了多种口味,都是我喜欢的。”

品牌效应和产品实力互相支撑,才会赢得消费者对品牌的钟爱与追捧,这是超高销售量的底气。记者“探店”中发现,排队、预约等花式表象并非只是表面繁荣,而实打实的销售数据表明,首发经济已成为拉动消费的新引擎。

沈阳环球港动感城5月1日开业当天近10万客流涌入,“五一”期间总客流量超35万人次。运动潮品集合店“原品仓”东北首店创下品牌全国单日销售纪录,“五一”期间全国销售额第一。

达美乐东北首店以1110万元的首月销售额,创下其全球“日店首月销售纪录”。沈阳大悦城在去年首店经济爆发,全年零售和餐饮业引进60余家首店,其中国潮和二次元引爆潮流热度。今年

已引进十多家首店,强势提升销售业绩。大连国际广场作为高端零售商场,坚持“首”字营销,汇聚近400家品牌,其中50余家国际品牌里半数为大选乃至东北首店。2024年完成130余家品牌升级,今年一季度再添20余家新店。国际潮流IP“Wiggle Wiggle”大连首展、上海乌龙剧空中芭蕾大连首演等叠加国际品牌独家首发活动,助力今年一季度销售额实现两位数增长。

“五一”期间,大连东关街焕新开业,引入TOCTOUCH中国原创个人洗护品牌、Buju原创手作等东北首店、大连首店、城市概念新店31家,带动全街店铺赚得盆满钵满。

当前,国内首发经济势头强劲,赛迪顾问最新发布的报告认为,首发经济关乎消费升级与产业革新,已成为城市竞争的新赛道。

首发经济如何能“长红”? 从涌入流量 到实现增量

“一时的”还是“一直的”?首发经济火热的背后,也存在很多疑问。一些品牌的首店或首发持续创造经济效益,有的在短暂的热潮后陷入冷清,最终昙花一现。

首发经济如何能从短期爆红转到持久的“长红”呢?

辽宁社会科学院研究员张思宁认为,首发经济的核心在于“首”,本质是创新驱动,要靠个性化、多样性吸引“头回客”,同时诚信和产品品质要经得起长期推敲,成功锁住“回头客”,将流量转变成增量。

另外,她表示,一个城市的区位、人口优势以及文旅业繁荣固然对消费

有显著影响,但不足以保证首发经济长红,市场体量、消费审美、供应效率、制度红利与创新环境综合支撑,才能促成品牌与城市的“双向奔赴”。

记者实地采访了解到,从企业到政府部门,从资金激励到营商环境,我省正在构建首发经济良好的发展生态。

在政策支持层面,我省今年初出台的稳增长惠民政策举措中明确大力发展首发经济,鼓励国内外品牌来辽举办首发、首秀、首展。5月11日,省政府常务会议强调大力推进首发经济提速提质,推进“首发+”融合发展。

企业个体重视挖掘首发经济潜力。沈阳大悦城相关负责人介绍,今年将规划超20场东北首秀、沈阳首秀主题活动,通过稀缺性和话题效应,驱动消费升级。同时通过首店撬动,形成品牌反哺商业的生态迭代。

以沈阳、大连为代表,我省各市积极写好“剧本”,搭好“戏台”,抓住这波“新风口”。

沈阳市创新开展首发经济与旅游、文娱、赛事联动,促进服务消费增长。积极培育多元化的首发经济主体,推动首发经济与区域经济协同发展,提升城市“首位度”。目前沈阳市已引进培育全国首店、东北首店等各类商业品牌首店950余家,力争到今年年底品牌首店累计超过1000家。

大连市加建打造独具特色的品牌商圈,为首店、首发落地或登陆构建“桥头堡”,政策护航,配套服务,促进首发经济上下游产业链及相关行业协同发展。从2023年开始,大连市首店落地增长率陡增,今年将在全市提振消费重点活动中举办“首店首发节”,预计年内增加首店700家。

最辽宁 每日推介



马树德

2002年,马树德入职通用技术大连机床,从车间电工,到初学数控机床操作,从初具复杂零部件数控加工能力,到精通多种主流数控系统的程序编制,马树德扎根一线20余年,从技术“小白”蜕变成摸透数控机床“神经”的多面手。

马树德,1980年生。获评全国技术能手,享受国务院政府特殊津贴,领创国家级技能大师工作室。他利用企业现有的国家级产教融合实训基地,先后为大连市培养数控机床维修和调试方面的高技能人才20余人,中级技能人才200余人。

本报记者 王荣琦 文

最辽宁 每日推介

农业数字化平台

在辽宁万盈的“云服务”数字中心,大屏幕上不仅记录着托管地块数量、服务面积等总体情况,还能看到每个地块的具体信息,以及各个地块的实时作业进度,一目了然。

辽宁万盈农业数字化平台通过数字化技术,可以记录每块地的233项信息,农户通过手机也能随时查看托管土地播种、施肥、防虫等服务细节,甚至可追溯到用种用量及作业人是谁。由于前端数据精准,生产端的物料准备也更加精细。

本报记者 胡海林 文
本报记者 查金辉 摄



“老友记”的铁轨相聚 也是儿时的重忆

本报记者 许蔚冰

1号车厢的故事④ Y464次银发专列



在九寨沟的熊海,宋淑梅和赖秀华(右)重拾年轻时的记忆。 本报记者 许蔚冰 摄

月光漫过钢铁轨道,5月11日零时5分,刚结束秦川大地的两日游,枕着夜行昼游节奏的老人们都有些疲惫,车厢中很快响起此起彼伏的鼾声。突然,1号车厢深处传来轻声细语,“你咋还那么粗心,在华清宫观光车上掏水杯那会儿,手机差点滑出去。”月光透过车窗,勾勒出宋淑梅布满皱纹的脸。

对面铺位随后传出赖秀华少女般的嗔怪:“和你出门,我就安心。有你在,我就知道不会丢东西。”此刻车轮碾过钢轨的节奏,好似60年前她们在阜新市阜新蒙古族自治县农村田野里奔跑的脚步声。

对于银发旅行者而言,重要的不是窗外的风景流转,而是身旁始终坐着那个能让自己在颠簸中安心打盹的人。当旅行成为生命中的珍贵刻度,“和谁同游”便成了丈量幸福的标尺。

专列领队隋岩告诉记者,“专列上结伴出行的人中,第一大群体是夫妇,第二大群体就是‘发小儿’和闺蜜。”67岁的宋淑梅和赖秀华正沉浸于这份幸福中。年少时,她们是在屯

子里出了名的“活宝”。宋淑梅沉静如古井,赖秀华活泼似春水,性格上的互补,让她们小时候就成了彼此的依赖。最早去远方旅行的约定也诞生在那个年代。40年前,两个穿蓝布衫的姑娘同时接到录取通知书。她们登上绿皮火车冲入大山,宋淑梅最终落脚大连市的教育部门,赖秀华则在阜新市的学校当了老师。相隔千里,每月一次的挂号信成为她们的情感纽带。

这一次宋淑梅本是应妹妹之约来重续姐妹情,却在接到邀请时脱口而出:“得叫上秀华。”这个细节,正是这趟银发旅游专列的缩影:同为66岁的钱坤和蔡敏也选择一同出游,“我俩从穿开裆裤就玩在一起,50多年的交情了,就像坛子里的老酒一样,年头越久越香。”钱坤感慨道。

68岁的付玉华也正和老姐妹们攀谈在一起,她们都来自长春,“我们三个从小一块长大,后来有段时间我因工作原因调到了外地,但姐妹情一直没变,退休后我重新回到了家乡,这次一起出来,是要把我在外地工作时不能相见的思念补回来。”

此时付玉华听到钱坤的感慨,也不住点头,“说得大对了,这样的友情太难得了,尤其是都这么大岁数了,我们越来越怀念小时候一起走过的路。那些小事儿,比如吵架都记得很清楚,当时争得面红耳赤,现在却全都是最美好的回忆。”

隋岩波对此深有感触,“这部分群体的情谊都是经历过岁月淬炼的相知相守,往往有着相似的成长背景、生活习惯,甚至都有过相似的生活经历。这种朝夕相处的信任感,正是银发专列‘夜行昼游’模式最要呵护的情感纽带。”

此刻,列车正载着这份情感穿越秦岭隧道。下铺传来妹妹翻身的响动,宋淑梅立即竖起食指抵住嘴唇,赖秀华会意地眨眨眼,开始借着手机微光翻看相册,西安明城墙上的合影里,她俩仍保持着儿时的站姿:腰板挺直,眼神明亮。

车轮与铁轨的摩擦声渐趋轻柔,车窗外,秦岭的轮廓在天际舒展开,当朝阳染红1号车厢时,两位闺蜜仍在酣睡,梦中映出儿时的回忆,也写满了相伴的温情。

最辽宁 每日推介



宝 弦纹壶

地区制陶工艺提供了重要实物例证。土的细腻灰陶不同,为研究古代东北物通体颜色斑驳不均,以黑色为主,灰陶为材,采用手工拉坯成型。泥器郑家洼子出土的弦纹壶,以泥器

家二级文物。
点六厘米,现为国
秋末期,腹径十四
弦纹壶,高十

本版制图 董昌秋