

以“首店首发”激活消费新动能,首店数量居全市榜首 天心成“首店收割机”

长沙晚报全媒体记者 袁雨晴

“先去lululemon入手一套心心念念的新年运动‘战袍’,再直奔王府井负一楼打卡阿拉比卡咖啡,晚上约着闺蜜去公路商店喝喝酒聊聊天,顺便拍点美美的照片。”这是在山东读研的长沙妹子王妍在开学前给自己安排的“首店walk”。作为一名自媒体“探店达人”,长沙的任何一家首店都逃不出她的镜头。近日,记者循着王妍的首店打卡“路线图”,来到了位于长沙核心腹地的天心区五一商圈,试图感受开年后该区首店经济的“热辣滚烫”。

排队“长龙”:年轻消费者重回实体商场

走进lululemon长沙五一王府井店,600来平方米的双层空间宽敞明亮,“触感科学”融入视觉感受,现代气息和时尚惬意感扑面而来。记者注意到,在二层的女装区域,试衣间门口的“长龙”已经排到了收银台。

“过年吃吃喝喝胖了不少,新春的第一个flag(目标)就是管住嘴,迈开腿,做好身材管理。打算先入手一套新的瑜伽服激励自己保持运动。”市民周女士一边选购心仪的款式一边告诉记者,“自从去年长沙开了lululemon首店后,它们一上新我就会来店里看看,线下实体店的体验感是线上购物比不了的。”

与lululemon门店相隔不远的% Arabica咖啡(以下简称“阿拉比卡咖啡”)同样人气满满。整齐有序的白色空间设计,简约又充满质感,店内随处可见“%”标志,随手一拍就是Ins风大片。在负一层的豆袋前,有不少顾客正打卡拍照。

2024年1月1日,阿拉比卡咖啡正式开门迎客,作为湖南首店,门店打通长沙王府井东北角一层至负一层,成为内地首家双层吧台门店。

“长沙是新一线城市及湖南省会城市,有着强大的城市综合实力和旺盛的消费活力,是品牌进驻长沙的重要原因之一。”阿拉比卡咖啡相关负责人表示,“开业期间店铺吸引了大



坐落于天心区人民西路长沙新消费研究院旁的“公路商店”,浓浓的电子朋克风扑面而来。
“公路商店”长沙首店 供图

量达人、媒体、同行前来探店打卡,当天客流近千人。”

据了解,截至目前,长沙王府井百货共聚集了20家一线首店品牌,这个数字还在不断更新。“我们通过发展首店经济,用新的品牌资源,撬动不同年龄层的消费者,特别是年轻的消费群体,让越来越多的消费者从线上走进线下实体消费。”长沙王府井百货运营总监莫童说。



阿拉比卡门店内,整齐有序的白色空间设计,简约又充满质感。长沙王府井百货 供图



扫二维码看相关视频

“首店收割机”:天心首店数量居全市榜首

2024年1月27日,根据省政府办公厅发布的《湖南省人民政府办公厅关于2023年度真抓实干成效明显地区表扬激励的通报》,天心区获得2023年度“恢复和扩大消费”类激励表彰。

翻看过去一年天心的“恢复和扩大消费”成绩单,可谓亮点纷呈:全年全区社零总额同比增长8%,高于全国、全省、全市平均水平;五一商圈创成全省首个全国示范智慧商圈,法定节假日日均客流高达100万人次;海信广场获评全国示范智慧商店和省级绿色商场;黄兴南路步行街获评首批湖南省夜间消费聚集示范区……

作为点燃消费动力与城市活力的一条引线,“首店经济”在天心同样“热辣滚烫”。坐落于天心区人民西路长沙新消费研究院旁边,一个约莫50平方米的小店,摆满了100多种啤酒和洋酒,这就是去年4月底落地天心的“公路商店”长沙首店。

“公路商店”长沙首店店长赵悠言表示,

流量是商家选址的关键,天心区五一商圈自带网红特质和流量密码,是首店选址的首选地。“东边走几步,就是黄兴南路步行街,西边不远处就是方寸生活馆,北边还有文和友,年轻人多,客流量大,消费活力旺盛。”

长沙新消费研究院负责人张丹丹告诉记者,当初正是因为这家源自上海的新消费品牌气质独特,与长沙这座对新事物包容性极强的城市颇为投缘,才牵线搭桥,说服创始人康阳到长沙投资。

作为长沙老商贸的策源地和新消费的孵化地,近年来,天心区以首店经济为抓手,以年轻力、新零售不断刷新城市消费质感,承担起创建国际消费中心城市核心承载区重任。

据赢商网数据显示,2021年、2022年、2023年长沙首店均突破三位数,分别为127家、126家、111家。其中,天心去年以42家首店位居全市榜首,引进培育新消费领域湖南首店15家,是当之无愧的“首店收割机”。

“童”享未来有温度 长沙市儿童友好亲子游精品基地申报工作启动

长沙晚报2月26日讯(全媒体记者匡春林)不断增进儿童福祉,广泛促进儿童参与。记者从长沙市妇联获悉,全市儿童友好亲子游精品基地申报工作启动,旨在为孩子们搭建一个童趣世界,创造一个凝聚活力的舞台。其申报范围为:长沙市行政区域内推动儿童友好工作成效显著的单位、组织、场所,包括但不限于爱国主义教育基地、旅游景点、学校、图书馆、博物馆、展览馆、科普场所、体育场所、公园、儿童活动场所以及为儿童提供良好社会体验的行政机关、事业单位、企业、产业园区、科研机构、组织等。

经济发展有高度,宜居宜业有厚度,儿童友好有温度,连续16年获评“中国最具幸福感城市”的长沙,以高质量发展撑起了千万市民的幸福指数。长沙于2015年率先提出建设儿童友好城市目标。经过近9年的努力,长沙建设儿童友好城市“从无到有”“从有到精”。2022年,长沙成功入选第一批建设国家儿童友好城市名单。“童”享未来,点亮城市,推动长沙儿童友好与城市发展的双向奔赴。

一直以来,长沙市妇联积极推动落实长沙市儿童友好城市建设,将创建儿童友好城市工作纳入《长沙市儿童发展规划(2021-2025年)》;以联合国儿童基金会官方儿童友好城市自评工具为蓝本,结合长沙实际,面向6类人群分别制作问卷,调研长沙市儿童权利状况和需求;通过举办儿童友好城市论坛,建设“妇女儿童之家”、家长学校、家庭教育服务试点站等,共建有态度、有温度、有热度的儿童友好城市。

此次儿童友好亲子游精品基地申报工作从儿童需求出发,以儿童健康成长为目标,面向全市公开征集儿童友好城市的亲子游基地,旨在为孩子们搭建一个童趣世界,创造一个凝聚活力的舞台。其申报范围为:长沙市行政区域内推动儿童友好工作成效显著的单位、组织、场所,包括但不限于爱国主义教育基地、旅游景点、学校、图书馆、博物馆、展览馆、科普场所、体育场所、公园、儿童活动场所以及为儿童提供良好社会体验的行政机关、事业单位、企业、产业园区、科研机构、组织等。

长沙市妇联呼吁,欢迎申报对象关注“长沙妇联”微信公众号或长沙市妇联网站查看申报详情。长沙市妇联将邀请专业人士根据报名基地实际情况进行评估与筛选,按照儿童年龄段和城区规划进行分类制表,制作长沙市儿童友好电子地图,并将全市优质亲子游活动基地纳入其中,力争为市民提供一个全面、准确的亲子游指南。



扫二维码了解申报详情

打造“直播天团”,一年带货2亿元

湖南英氏控股集团研发楼9楼,十多间直播室一间紧挨一间,2022年直播带货过亿元,2023年直接翻番突破了2亿元,今年计划突破3亿元

长沙晚报全媒体记者 颜家文

2月26日,正月十七,一走进芙蓉区马坡岭街道内企业湖南英氏控股集团研发楼9楼,仿佛走进一个大型直播公司:十多间直播室一间紧挨一间,室内,各色主播们正精神抖擞地介绍英氏控股的各类产品,与屏幕前的宝妈们热情互动。

自产主播正在与宝妈互动,热情带货。
长沙晚报全媒体记者 陈飞摄



“直播天团”,一年带货2亿元

“这是我们的线上食品营销中心,目前有主播30多个人,全是我们自己员工,自己招聘,自己培养,自己直播带货。”英氏控股集团高级副总裁万建明边走边介绍。

英氏控股集团创立于2008年,是位于芙蓉区内一家集研发、生产、销售和服务于一体的专业婴童企业,致力于为用户提供精准健康的喂养护理解决方案。目前,该集团有员工近千名,拥有湖南长沙、江西奉新、湖南浏阳三大智能制造基地,并形成了“英氏忆格”“舒比奇”“Wellingo”“忆小口”四大品牌矩阵,产品涵盖婴幼儿辅食、用品、营养品、儿童食品等4大类,迅速崛起为中国母婴行业品质发展引领者。

“过去几年,英氏年复合增长率30%多,今年1月份,我们销售增速更快,达到一个高峰,这其中,直播带货功不可没。”万建明介绍,2021年,英氏控股开始视频直播,当年,就做了1000多万元的销售额,2022年,直播带货过亿元,2023年,直接翻了一番,突破了2亿元,今年计划突破3亿元。

疫情背景下试水直播带货

“这个是抖音,这个是微信,这里

是快手……”随着万建明的指引,记者看到,一间间10余平方米的直播间,门口贴着“抖音”“微信”等标识及运营负责人、主播的姓名,室内,一张桌子,两个打光灯,一台平板电视,借助网络,英氏产品正零距离展现在消费者面前。

进军视频直播,并非英氏控股一时心血来潮,在这家企业的骨子里,很早就烙下了互联网的基因。

2011年,当时国内正处于PC互联网向移动互联网发展的更迭时期,通过连续两届“双11”,国内一些搭乘互联网快车的传统制造业企业,已经尝到了电商甜头。这一年,英氏控股组建电商团队,试水电商。2016年“双11”,英氏控股线上销售突破了3000万元。

2020年,新冠肺炎疫情肆虐,一些传统制造企业销售陷入困境。其时,直播电商走上前台,这一年,倍感销售压力的英氏控股开始探索转型,2021年,英氏控股抽调人手成立了一个3人小组,正式开始试水直播带货。

寻找主播、系统培训、扩展直播间……短短3年间,英氏控股的直播新业务就闯出了一条新路。

年销售破20亿元 打破外资品牌垄断

“新冠肺炎疫情影响到现在,

直播带货很好地帮助我们渡过难关,现在,直播带货不仅仅是一种重要销售渠道,也是我们与顾客沟通的一个非常好的桥梁,通过直播面对面的沟通,我们与更多年轻的、追求高品质生活的用户建立了链接。”万建明说。

新零售时代,通过稳步推进管理运营数字化进程,英氏控股打造了线上线下全渠道融合营销体系,构建了多维、便捷、场景化的用户触达模式。目前,公司除与各大商超、孕婴童连锁系统等达成战略合作外,还形成了以天猫、京东等综合性电商平台为核心,辐射拼多多、云集、抖音、快手、社区购等新型渠道的全平台营销网络。截至2023年底,该公司线下网点超7万个,线上店铺超70个,销售收入突破20亿元,公司也打破了外资品牌近40年的垄断地位,迅速成长为中国婴幼儿辅食第一品牌,实现了国产替代。

“最近,我们又在试水微信私域运营,或许,在这里我们会有意想不到的收获。”万建明说。



芙蓉区 2024 年县级领导接访安排表

接访地点:长沙市芙蓉区信访局 208 室 联系电话:84683325

姓名	职务	接访时间												
		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	
周春晖	区委书记			13		8		10		11		6		
崔晓	区委副书记、区政府党组书记、区长		28		17		19		14		16		18	
何溪桥	区委副书记、区委统战部部长、区委党校校长			5	18	31		16	27		14	26		
伍艳飞	区人大常委会党组书记、主任			6	19		3	17	28		15	27		
喻志刚	区政协党组书记、主席			7	22		4	18	29		17	28		
郭峻	区委常委、区纪委书记、区监委主任			8	23		5	19	30		18	29		
刘洪波	区委常委、区政府党组副书记、常务副区长			11	24		6	22		2	21		2	
赵雪峰	区委常委、区委宣传部部长			12	25		7	23		3	22		3	
刘宪	区委常委、区政府党组成员、副区长			14	26		11	24		4	23		4	
李学军	区委常委、区委政法委书记			15	28		12	25		5	24		5	
陈亚静	区委常委、区委办主任			18	29		13	26		6	25		6	
王黔军	区委常委、区人武部党委书记、政治委员			19	30		14	29		9	28		9	
刘克刚	区委常委、区委组织部部长			20		6	17	30		10	29		10	
刘文立	区人大常委会党组副书记、副主任			21		7	18	31		12	30		11	
刘孟乾	区人大常委会党组成员、副主任			22		9	20		1	13	31		12	
李明权	区人大常委会党组成员、副主任			25		10	21		2	14		1	13	
唐益人	区人大常委会党组成员、副主任			26		11	24		5	18		4	16	
张璠	区人大常委会副主任			27		13	25		6	19		5	17	
刘广	区政府党组成员、副区长 区公安分局党委书记、局长			28		14	26		7	20		7	19	
罗加祥	区政府党组成员、副区长 区红十字会会长(兼)			29		15	27		8	23		8	20	
文升云	区政府党组成员、副区长			1	16	28		9	24		11	23		
谢孟	区政府副区长			2	17		1	12	25		12	24		
蒋菁	区政府党组成员、副区长			3	20		2	13	26		13	25		
朱兵	区政府党组成员、副区长			7	21		3	15	27		14	26		
梁汝岚	区政协党组副书记、副主席			8	22		4	16	29		15	27		
谢志鹏	区政协副主席			9	23		5	19	30		18	30		
陈庆	区政协副主席(兼)、科技局局长			26		10	24		8	20		8	19	31
吴穗	区政协党组成员、副主席			27		11	27		9	21		9	20	
赵小午	区政协副主席(兼)、工商联主席			29		12	28		11	22		10	21	
文继光	区法院党组书记、院长			1	15	29		12	23		11	22		
盛智	区检察院党组书记、检察长			4	16	30		15	26		12	25		