



经济贡献全区占比近三成,传统商务商贸业如何迈向数字化

鼓楼 五千亿主城的新时代“出海”

清晨,去颐和路看阳光穿过梧桐树叶的缝隙,洒向路面,再顺便逛逛附近的菜场,感受市井气息;下午,约上朋友走进汉口路的咖啡馆,或是去金茂览秀城转一圈,和时尚潮展打个照面;入夜,徜徉在南艺后街的创意市集,或是去上海路的酒吧里小酌,或是在中央路的小剧场里听场脱口秀……

主城的魅力之一,在于时光孕育下的大街小巷,商肆林立,其中折叠着全时段、全领域的消费场景。这在南京市鼓楼区尤为突出。遍布全区近15000家商务商贸企业,有的在高端楼宇中做着上亿元的跨国生意,有的在寻常巷陌里经营着熨帖人心的烟火。作为该区重点支柱产业之一的商务商贸业,经济贡献占比近三分之一。

600年前,郑和正是从这里起锚远航,把海外贸易拓展到东非、红海。如今,商务商贸产业收入站稳5000亿元台阶的鼓楼,正阔步开启新时代的二次出发。10月11日,《鼓楼区商务商贸产业数字化转型三年行动计划(2021-2023)》对外发布。这一次,它的目标是数字化商业的新蓝海。

□ 本报记者 董翔

主体引育,经济“大盘”量质齐升

在今年7-8月份南京餐饮业普遍遭遇疫情重创的背景下,一家老字号餐饮企业反而表现坚韧,来自鼓楼的古南都集团,把下降数字强势遏制在20%以内。集团董事长严敦志感慨:“没有坚守,创新将无处发力,没有创新,坚守将失去方向。”

古南都集团旗下共有8家老字号企业,加一起超过900岁。疫情期间,古南都自建覆盖南京290个社区的线上社群,并将其分成7个片区,周一到周日为各片区提供不重样的外卖餐食,受惠人口达100万人左右。“通过迅速调整营销模式,线上订单+线下无接触配送,激活了自家的电商公司,也形成了市域流量。”严敦志说。

老字号的集聚度能从侧面反映一个地区的商业底蕴。而鼓楼现有12家各级百年老字号企业,以及若干家创立25年以上的老品牌。未来3年,鼓楼将推动百年“老树”发新芽,鼓楼实施“一品一策一方案”策略,并在狮子桥、南艺后街等商街布局老字号旗舰店、品牌店、集成店,在抖音、美团、小红书等平台设立鼓楼老字号专区,推出伴手礼等新品。

老字号“借船出海”的背后,鼓楼把商务商贸业作为“三主四特”产业体系的头号工程。随着各类市场主体陆续涌现,一个要素集聚、链条闭环、龙头扎根的生态体系正在形成。

这里面既有博西家电等总部核心、苏宁易购等知名平台,又有三只松鼠、每日优鲜等零售新秀、南艺后街、金茂览秀城等特色街区商场,还有字节跳动、喜马拉雅等数字化服务商。不久前,淘宝前三MCN机构纳斯江苏总部、知名新媒体营销公司旭航科技等相继选择扎根鼓楼,前者落户后迅速融入江苏市场,已先后为宿迁市政府、报业集团媒体及省残联就业指导中心做直播培训。

产业生态枝繁叶茂,创新“神兽”加速奔跑。去年入选南京市培育“独角兽”企业名单的德轩堂医药集团,主攻DTP药房业务,早在5年前就成立科技公司,自主研发软件,为前来购药的患者建立电子档案,在病情的不同阶段给门店员工发送提示,为患者提供用药、换药和购药咨询,进行全程跟踪式管理。

同样作为培育“独角兽”企业的中储智运,是商务部确定的供应链创新与应用试点企业,其旗下物流运力交易平台上线6年里,已发展成为全年物流收入规模超228亿元,运输总货量超过2.4亿吨,整合货主企业超2.2万家。去年疫情期间为研判复工复产形势,研究制定相关政策措施提供了数据支撑,被国家发改委发文感谢。

技术革命浪潮下,商业领域的数字化之变,已不光体现在支付和流通环节,有时人们在交易的,就是数据本身。从字节跳动、纳斯江苏等互联网巨头落地,到德轩堂、瀚星科技等本土培育“独角兽”选出,鼓楼商业以前所未有的姿态谋求转型,开辟新境界。数字化进程加速推进,五千亿主城的商业质地为之焕然一新。3年来,鼓楼区商务商贸产业已涌现出4家南京市培育“独角兽”企业、5家南京市“瞪羚”企业。

场景深融,消费“马车”全域驱动

emoji park、笑果剧场、言几又南京首家黑金店接二连三,数字非遗国际创新生活节、7.16微醺生活节先后登场……今年以来,位于中央路201号的金茂览秀城,在南京消费市场赚足眼球,“五一”开业首日客流即超11万人,销售额突破900万元,新增会员超2万人。特别是刚刚过去的“十一”假期,懒人便利店南京首展、电竞嘉年华、复古露营计划等活动陆续上演,人气火爆,成为年轻人热议的城市新去处。

Z世代,指1995年到2009年出生的人,他们偏好社交,热衷“种草”,喜爱新鲜事物,愿意为兴趣买单,信奉“颜值即正义”,以占我国19%的总人口,贡献了40%的整体消费力。占据这一群体的消费视线,就是抓住了城市活力的引爆点。

过去两年,包括金茂览秀城在内的鼓楼多处消费场景备受年轻人关注。位于南艺后街的水木秦淮艺术街区,每天晚上流光溢彩、觥筹交错,不定期举办的潮玩节、街舞赛、电竞赛赚足眼球。吾悦广场引入多家网红餐厅,周边背街小巷美食密布,收割一大批年轻拥趸。但要进一步做大做强区域商业磁场,在南京创建国际消费中心城市中扛起更大使命,占全市贸易额三分之一、社零七分之一的鼓楼区,还有诸多发力点。

一方面,背靠辖区20所高校里的庞大年轻客群,占据“中华第一商圈”新街口西北象限,鼓楼区有较强的消费带动力和辐射力,另一方面,山水城林相依相融的城区特色、历史与现代隔阂相望的混搭气质,是打造社交网红地点不可多得的鲜明气质。为此,鼓楼鲜明提出,做好“商文旅”“江山城”“校地企”三篇融合文章,聚焦“年轻力”“颜值力”“竞技力”三条赛道,建设“花Young鼓楼”综合服务平台,引导好货名品“破圈”,联合美团、携程、马蜂窝、大众点评等平台策划商旅直播,孵化二次消费,承办城市主题马拉松、电竞比赛等,聚人气打品牌。

一场围绕商业数字化展开的融合实验,正在更大范围更深层次内铺展,这关乎鼓楼近百万常住人口的柴米油盐。位于龙江社区智慧邻里中心二楼,两块电子大屏与所有商户的电子秤联网,实时显示当日客流量和交易额,智能分析消费者购买喜好,为商户调整菜品种类提供依据。同时大屏还与快检室联动,及时反映蔬菜瓜果的农药残留检测结果。以这一点位为示范工程,鼓楼将在龙江菜场、蓝天菜场等开展数字化提档升级试点,对标上海浦商邻里荟、苏州双塔市集,建设智慧菜场。

与此同时,聚焦更多民生消费和办公配套需求,鼓楼将打造更多智慧邻里便民消费和智慧楼宇通勤配套场景,包括在园区楼宇、邻里社区和医教集聚区内布局“新零售+早餐服务+智能取件”门店,在中大型居住社区布局“智慧药房”门店体系等。《三年计划》提出,要结合鼓楼人才集聚、总部集聚、医教集聚、商贸集聚的禀赋资源,塑造智慧鼓楼系列场景。

平台助力,商业格局加“数”重构

“名企、好货、潮牌,鼓楼哪哪都有;好吃、好玩、好逛,包你来了就不想走,欢迎大家来鼓楼消费、打卡!”9月15日下午,位于艾志大厦5楼的一处直播间里,鼓楼区常委、副区长刘健来到镜头前,向广大抖音网友“安利”该区的餐饮消费券。

一次直播,却开创了一项新举措:这是由地方政府和抖音平台联动,通过直播间发放政府消费券的首次尝试。“好的政策要精准触达客群。特别是当年轻人最关注的流量端口,政府要及时有效露出。”鼓楼区商务局相关负责人介绍,字节跳动旗下的巨量引擎,本土企业电脑科技全程参与直播支持,让政府尝到数字化平台营销的福利。

当晚9点“战果”出炉:持续6小时的直播带货中,累计观看人次超10万,点赞数超36万,总订单量3774单,成交额54.5万元。首次尝试即崭露头角,这背后是优势资源的高度整合,也是



多方合力的集中释放。金陵饭店、来伊份、真知味、香格里拉、古南都等22家商户悉数参与直播,“满100元立减50元”的无差别无门槛消费券面向全网发放。实践不断证明,辖区内餐饮资源零散分布的情况下,“散兵游勇”式的各自吆喝,无法提供高质量的消费供给,要叠加出“1+1>2”效应,政府不能忽视平台建设。

因此,在鼓楼未来3年将实施的四大工程中,均鲜明提出要建设各类平台。中储智运、悦达南方等供应链企业,负责升级建设全区物流仓储设施,对离散的仓储市场进行标准化、信息化整合,建立网络化、共享型仓储平台。面向跨境电商类企业建设集合平台,支持物流企业、电商平台、贸易企业共建共享“海外仓”。同时,鼓楼还将陆续建立商务信用治理数字化公共服务平台、跨境电商公共服务平台等,多维度多领域多技术赋能商务商贸企业数字化转型升级。

产业数字化全面转型,数字场景全域体现,数字服务全线赋能,数字基建全程完善。打开鼓楼区商务商贸产业数字化转型行动计划,一个个数字催人奋进:未来3年,鼓楼将着力引育10家亿级电商平台、形成100个商务商贸数字技术创新成果、支持1000家企业数字化转型、形成10个具有显著成效的数字化应用场景、引育数字服务头部企业10家等。

鼓楼区商务局相关负责人表示,要把数字化转型作为鼓楼商务商贸产业“十四五”发展的主攻方向之一,发力商务商贸领域线上线下深度融合和创新,以数字商务建设服务构建新发展格局,更好满足新型消费需求,更快促进商贸流通创新,加快建设国际消费中心城市核心区。

本版左侧配图从上到下依次为:
 智联世界·亚信科技
 蓝鲸·鼓楼潮玩节
 “来吧!鼓楼”消费IP
 鼓楼龙江社区智慧邻里中心
 水木秦淮艺术街区文创集市
 入夜,鼓楼金茂览秀城内流光溢彩
 其他配图从上到下依次为:
 “HiGo十月 寻味鼓楼”美食节
 约惠鼓楼沉浸式体验直播嘉年华
 年轻人齐聚城市中心
 (部分图片来源:视觉中国)

