



主管主办：新华报业传媒集团

江苏经济报



江苏经济网

江苏经济报官方微信

今日4版 国内统一连续出版物号:CN 32-0016 代号:27-50 全国发行

星期三 2026年5月6日 丙午年三月二十 总第10348期

供销两旺 江苏“五一”消费热浪来袭

编者按：“苏超”联动消费市集、新场景新业态层出不穷、时令消费新意十足……今年“五一”小长假，江苏文旅市场热力全开，各地用丰富的特色产品供给，满足消费者多元化、个性化需求，推动文旅消费向深度体验转型，为假日经济注入强劲动能。本报记者从假期生活的不同切面展开采访，探寻其中蕴藏的消费活力。

苏超“面面俱到”，消费“足”够精彩



江苏经济报记者 周凯航

鲜美筋道的镇江锅盖面、汤醇味厚的苏州奥灶面、暖心暖胃的徐州羊肉面……5月2日，2026江苏省城市足球联赛（以下简称“苏超”）镇江赛区迎来首场比赛。赛场之外，一场以“苏超有面·镇有好物”为主题的嘉年华同样开

幕，江苏13个城市的代表性面条齐聚镇江，一碗碗热气腾腾的苏式面条，衣食用行的“苏品苏货”，为广大市民游客带来了别样的观赛体验。据不完全统计，现场合计送出各类面点超万份，吸引2.8万名市民和游客驻足品尝、打卡体验。
这一创意设计并非凭空而来。“面超嘉年华既彰显镇江‘锅盖面之乡’独特魅力，也打造了全省标志性美食消费IP，让一碗面温暖一座城，带动一方消费。”镇江市商务局副局长孙亚斌说。为了繁荣赛事经济，让赛事“流量”变为消费“增量”，“五一”假期前，江苏“苏超”有味暨镇江“超燃五一·足”够精彩”促消费活动启动仪式在镇江举行。活动旨在繁荣赛事经济，让赛事“流量”变为消费“增量”，打造“体育+商业”深度融合的消费场景，助力城市消费市场提质升级。在“苏超”镇江主场赛事与“五一”假期的双重热度下，镇江以足球为纽带，以全省13个城市特色面条为主线，推出消费补贴、打通线上线下消费场景，为市民和游客端出一桌“体育+商业+文旅”的消费盛宴。银联商务大数据显示，5月2日比赛日当天，镇江全市消费总额达3.86亿元，环比上周六增长38.9%；其中外地来镇消费消费者消费额1.02亿元，环比增长54.52%。
赛事的举办掀起了镇江“五一”文旅热潮。金山景区花神巡游、国风舞蹈、诗词吟唱轮番上演，沉浸式演艺《金山缘起》氛围感拉满；南山景区100余盏精品杜鹃老桩盆景惊艳亮相，花漾市集里南山芽芽茶香四溢，森林音乐会浪漫开唱，本地乐队带来视听盛宴；西津渡历史文化街区

非遗展演与古街风情交织，青石板路、江南古韵，一步一景……据江苏智慧文旅平台监测，截至5月1日16时，镇江全市重点文旅场所接待游客总量已达去年同期的107.20%。
记者获悉，镇江全域联动打造的消费盛宴远不止于一轮主场赛事。以“足球”为纽带，以“消费”为核心，自5月1日起，镇江“乐购青春”消费券、“苏超有面”商超嘉年华、豪送万碗锅盖面“票根+”、“镇江超级夜”全域看苏超、大宗商品焕新促消费以及“激情苏超约惠镇江”六大活动依次展开，覆盖吃、住、行、游、购、娱全场景。其中，“苏超”期间镇江6个主场的周末将向客场城市所有在镇人员，免费送出“镇江三怪面”，每场送出10000份，用最地道的镇江味道，迎接八方来客。
不只是镇江，这个“五一”，南京、苏州、泰州均迎来“苏超”主场赛事，各地也纷纷推出精彩纷呈的促消费“大餐”，让体育激情与消费活力碰撞出更大的火花。其中，南京联合淘宝、美团、滴滴出行、高德地图、T3出行等各大平台共同启动球迷观赛消费盛宴，为期10天的“乐购金陵 票享惊喜”有奖发“五一”专属即时抽奖活动同步上线，覆盖零售、餐饮、住宿、文体旅游等多个消费领域；泰州市商务局联合淘宝、美团等平台共同开展“泰享消费·足够精彩”苏超运动消费季主题活动，重磅推出“有比赛就有5折、猜球赢免单”“五一”苏超“狂欢周”“泰州早茶节”线上行动”等优惠补贴政策，为泰州加油。赛场之外，“苏超”点燃区域消费活力的文章仍在续写。

让“换”新成为消费新引擎

江苏经济报记者 蔡逸

“五一”小长假，消费市场热气腾腾。各大商圈人流如织，文旅景点一票难求，而在这假日经济的热潮中，一股“换”新潮格外引人注目——换车、换家电、换家居，正成为许多家庭假期消费的重头戏。
“换”字背后，是政策红利在加速释放。进入4月以来，各地相继出台自主制定实施的补贴政策，以旧换新扩围品类成为“五一”消费热点。江苏省发布消费品以旧换新地方自主品类补贴政策，将干衣机、洗碗机、扫地机器人、具身智能机器人、电动轮椅等多种智能产品纳入补贴范围。“五一”小长假期间，新能源汽车展厅人声鼎沸，绿色家电卖场排起长龙，举家逛车展、带娃看新车，成为今年“五一”假期最接地气的假日休闲方式之一。这不仅是短期促销的胜利，更是产业升级与消费升级同频共振的缩影。
“换”出来的不仅是新商品，更是新体验、新生活。一台更节能的空调，换来的整个夏天的舒心；一辆更智能的新能源车，换来的是全家出行的安心。当消费者愿意为品质买单、为绿色买单的时候，说明我们的消费市场正从“有没有”转向“好不好”的赛道，并一路驰骋。
当然，要让换新这把火烧得更旺，供给端的创新同样不可或缺。以旧换新，旧的怎么收、怎么处理？新的供什么、供得好不好？这考验的是从生产到回收全链条的协同能力。令人欣喜的是，不少企业已在智能化产品、绿色制造、循环利用上抢先布局，让换新成为撬动新生产力的支点。
假日消费是一面镜子，映照出中国经济的韧性与活力。从“将就”到“讲究”，从“买便宜”到“买品质”，以旧换新点燃的不仅是当下的消费热情，更是对未来美好生活的坚定信心。让换新成为消费新引擎，我们大有可为。

“智”享假期，科技游持续升温

江苏经济报记者 洪姝翌

“五一”假期，江苏各地科技馆成为不少游客心仪之选。一场场融知识性、趣味性、互动性于一体的科技盛宴轮番上演，让游客们在沉浸式体验中触摸科学、探索未知，也催动科技游成为假期出行新风尚。
走进南京科技馆，节日氛围与科技魅力相互交融与碰撞，每个科普展台前都围满了想要一探究竟的孩子们。“今年‘五一’假期，南京科技馆参观热度显著提升，5月1日至4日均接待游客超1.3万人次，其中5月3日单日客流量最高达1.9万余人次，刷新馆史纪录。”南京科技馆馆长张志强介绍说。在他看来，这股科技游的热潮并非偶然，一方面，公众科学素养持续提升，亲子家庭对沉浸式、互动式科普需求旺盛，另一方面科技馆的免费开放叠加优质服务，契合了假期“微度假”趋势。同时，AI、脑机接口、航天等热点话题也激发了大众的好奇心。
南京科技馆联合南京天文爱好者协会打造的多功能天文观测站在假期一投入使用便迅速成为南京科普新地标。在老师的指导下，游客们利用专业设备可安全、直接地观测神秘的太阳黑子和太阳边缘飘忽不定的日珥，开启宇宙探索之旅；联合杭州六小龙之一强脑科技开展的脑机接口一日研学营特色活动，让孩子们近距离接触行业前沿，通过头环读取脑电波，参与者可以体验“意念控物”等带来的科技震撼；馆内爆款活动“红领巾寻访强国梦”主题实践活动再次升级上线，特别推出“巧手做航模，童心向太空”“探秘机器人，创新向未来”两条一日营特色线路，内容更加全面丰富；精心打造的春夜“追星”计划、



长课堂体验。“下一步，我们将加快展品智能化更新，深化‘守小科’IP开发，推出更多研学课程和户外项目，并探索与高校、企业共建特色展厅”。
苏州科技馆同样人气爆棚。为了让亲子家庭、青少年群体和科技爱好者拥有更加充裕的游览体验，此次“五一”假期，该馆首次开放夜馆，5月1日至4日延时至20点闭馆。同时，该馆还全新推出“穹顶视野·球幕天象”系列科普活动，依托专业球幕天象厅沉浸式穹顶大屏，借助高清天象放映系统与立体环绕声效，把浩瀚星空、宇宙星云、行星运转、四季天象直观呈现在观众眼前。活动打破传统科普单一讲解模式，采用实景天象演示、专业讲师实时讲解和互动科普相结合的方式，将知识融入其中。据悉，未来，该馆还将持续推出星空主题科普活动，以前沿技术赋能天文科普，让公众在沉浸式体验中感受宇宙魅力。
放眼全省，各地科技馆持续丰富活动形态，升级体验场景，将科学的种子播撒在每一个角落。比如，镇江科技馆物理教室里，“空气的威力”“流星闪电”“喜怒无常的大自然”等科学小课堂兼顾知识性与趣味性，吸引不少青少年驻足聆听；泰州科技馆欢乐亲子园展区，亲子携手动手实践，牙签五角星、空气炮、马德堡半球实验、离心现象、彩虹泡泡龙等趣味科学小实验引得阵阵欢呼；盐城科技馆一楼大厅里，“劳动创未来 童绘科技梦”活动现场，孩子们围绕科技、劳动、未来城市等尽情涂鸦。“科技游”的核心在于以科技为引擎，让游客的旅游体验从初始的感官消费向心智共鸣的方向提升。当前“科技游”的场景日渐丰富，这既是技术迭代的结果，也顺应了游客对深度体验的追求。

全链条开花，小宠物撬动大市场

江苏经济报记者 张韩虹

“五一”小长假首日，南京国家农创中心春意融融，每一个角落都涌动着治愈人心的欢喜。毛茸茸的“毛孩子”们迈着轻快的小步子，在家长的温柔牵引下，灵动穿梭于“它博汇”全民体验活动现场，软萌身影点缀其间，成为假日里动人的风景线。活动现场，宠物健康咨询、美容体验、免费疫苗接种等互动环节，引得大批市民携宠奔赴、踊跃参与；后各商圈的烟火气、特色农产品的原生态、休闲体验的趣味性多元叠加，不仅让现场氛围愈发热烈，更持续释放“小宠物撬动大市场”的强劲动能，为“宠物+文旅”融合发展探索出一条鲜活可行的新路径。
在宠物用品试用区前，主人与爱宠并肩驻足，悉心挑选，眉眼之间宠溺尽显；医疗咨询台旁，专业医师耐心细致答疑解惑，用专业力量守护毛孩子的健康成长；美容体验区、营养指导区早已排起长龙，免费疫苗接种处更是座无虚席，五大功能展区有机联动、无缝衔接，将产业盛会的专业性、与假日消费的趣味性完美融合。
这场热闹非凡的全民体验盛宴，并不只是一场简单的假日活动，而是南京宠物经济高质量发展最鲜活的缩影。从活动现场的火爆人气，便能窥见南京宠物经济的旺盛活力。近年来，南京精准锚定产业发展新赛道，立足自身独特优势，聚力深耕宠物产业全链条发展生态，以温柔而有力的姿态，为城市培育新质生产力，打造新兴消费增长极注入源源不断的强劲动能。
记者了解到，目前南京犬猫类宠物保有量超1200万只，养宠家庭渗透率近四成，位居全国前列，庞大而多元的养宠群体，为产业发展筑牢了坚实的市场根基。当下，南京拥有规模以上宠物企业26家，相关经营主体近2万家，产业总规模已突破50亿元，更形成了覆盖食品医药、用品制造、诊疗服务、跨境电商、文旅文创的全链条发展格局，实现了从基础服务到高端研发、从线下体验到线上赋能的多元突破与全面升级，让宠物经济的发展之路越走越宽。
目前，宠物消费逐渐“拟人化”，各色宠物也成为人类家庭的一员。除了普通的衣食住行外，宠物主开始为宠物社交、教育、相亲、殡葬等覆盖宠物全生命周期的服务付费，宠物的更多需求被看见，宠物行业产业链也正不断拉长、逐步完善。
作为全国闻名的科教名城，南京独有的创新基因，为宠物经济的高质量发展注入了不可替代的核心动能，为产业升级插上了“科技翅膀”。依托54所高校、61家科研院所及两大国家级农业科创平台，南京在宠物医药、功能性食品、智能装备等核心领域，集聚了得天独厚的创新资源；通过搭建动物健康产学研协同转化中心、宠物产学研合作共建基地等特色平台，推动创新链、产业链、资金链、人才链深度融合，让科研成果快速转化为产业发展实效。
与此同时，南京还以服务赋能产业，出台了“一揽子”暖心扶持政策，其中“金陵”系列金融产品更是精准发力，让产业综合融资成本低于2%，稳居全省最低，用实打实的政策支持，为宠物企业成长保驾护航，为产业高质量发展扫清障碍、铺路搭桥。如今，南京“它经济”的发展蓝图已然清晰，力争到2028年，全市宠物产业规模突破100亿元，打造2个以上具有全国影响力的宠物产业集聚区，推动宠物产业向科技化、品质化、融合化持续迈进、迭代升级。
随着政策持续发力、项目加速集聚、生态不断完善，南京将持续激活宠物经济发展新活力，全力打造立足区域、辐射都市圈、引领长三角的宠物经济示范标杆，让“它经济”成为城市高质量发展中一道亮丽的风景线。



首店落地，潮玩引爆假日消费新热潮

江苏经济报记者 沈玉青

今年“五一”小长假，南京消费市场活力持续释放，潮流玩具消费更引人注目，成为撬动假日经济的新增长点。宝可梦官方授权店落地中央商场，潮玩季大洋晶典店正式开业……假日期间，多家潮玩南京首店落地，凭借IP吸引力、沉浸式场景体验与全品类潮玩供给，吸引本地市民和外地游客蜂拥而至，点燃南京假日潮玩消费氛围，以独特的魅力展现出城市消费市场的蓬勃生机与创新活力。
5月3日上午，记者来到新街口中央商场，尚未走近宝可梦旗舰店，便看见蜿蜒的队伍已从店铺过道延伸至商场门口。不少潮玩爱好者、亲子家庭早早等候，手持排队号码牌满怀期待。“我是从苏州专门过来的，提前一天到南京，就为了打卡这家宝可梦旗舰店。”来自苏州的00后潮玩爱好者陈一帆告诉记者，他和3位同学结伴出行，提前做好打卡攻略，目标就是人手店内的限量卡牌。
开业现场，皮卡丘、喷火龙、伊布等经典宝可梦装饰遍布店内外，氛围感十足，全系列宝可梦形象墙打造出沉浸式动图体验空间，消费者纷纷驻足拍照打卡。货架上，收藏级手办、限定款卡牌、毛绒玩偶等商品分门别类摆放，价格从几十元到几百元不等，充分满足不同消费层级爱好者的需求。现场工作人员介绍，店内宝可梦30周年纪念限量卡牌最为抢手，多款商品已采取限购的方式，但仍供不应求。
在大洋晶典，潮玩季南京首店同样人气爆棚。5月4

日晚，记者走进该门店，只见600多平方米的空间被各式潮玩元素铺满，航海王、高达、星球大战等热门IP手办、盲盒分区陈列，不少热门IP商品的货架前围满了选购的消费者，拆开盲盒时的惊喜声、好友间的讨论声此起彼伏。工作人员表示，潮玩季门店5月1日至5日有“开业血拼”活动，部分潮玩享线上同价1折起。
记者在现场看到，不少消费者一买就是数盒，满脸笑意地拎着满满一袋潮玩商品。“我平时就很喜欢收集盲盒和手办，这次看到潮玩季开业特地带孩子过来逛一逛，不仅品牌多、款式全，还有很多线下折扣，比线上购买更有体验感，大人和小朋友都能买到心仪的玩具。”南京市民戴女士告诉记者，她当天在潮玩季消费了500多元，入手多款热门系列盲盒和手办。
“五一”假期，南京潮玩消费热潮并未局限于新街口商圈，鹏欣·水游城、景枫中心等各大商场纷纷跟进，推出潮玩快闪店、IP主题展等多元活动，形成全城联动的潮玩消费氛围。记者走访发现，当下南京潮玩消费群体早已突破单一的年轻小众圈层，呈现出多元化趋势。核心消费群体以18-35岁的学生、职场青年为主，他们追求个性、热衷社交、愿意为兴趣买单，是潮玩消费的主力军；同时，越来越多的亲子家庭、中年消费群体也加入其中，潮玩逐渐成为亲子互动、休闲娱乐、情感寄托的新载体。从消费动机来看，除了收藏爱好、打卡体验、社交分享、情绪解压成为消费者选择潮玩消费的重要原因，潮玩经济也从单纯的商品消费，升级为集文化体验、社交互动、情绪价值于一体的新型消费模式。



近年来，潮玩经济迎来爆发式增长，IP赋能、场景创新、体验升级成为行业发展的核心驱动力。南京拥有庞大的消费群体、浓厚的商业氛围和开放的消费环境，为潮玩经济发展提供了肥沃土壤。“五一”小长假期间，宝可梦旗舰店、潮玩季等首店的集中落地，正是商业体精准把握消费新趋势、迎合消费需求的有力举措，不仅丰富了南京假日消费市场供给，更推动城市商业向年轻化、潮流化、多元化转型。