



本报记者 魏 静 □ 许金栋

今年以来，江苏省南通市海门区商务局联合海门街道，紧扣全区“人才友好型、青年发展型”双型城市建设部署，上线“海门咖啡地图”数字化小程序，同步联动建行海门支行投放 10 万元专项咖啡消费券，联动滴滴出行南通公司配套 1000 份滴滴专属出行补贴。通过“政策补贴+数字赋能+场景联动”的组合举措，精准激活全区青年消费市场，补齐青年生活配套短板，推动消费提质升级与人才服务保障双向赋能。

“咖啡是当代青年社交、办公、疗愈的高频刚需，我们把咖啡作为‘读懂青年、服务青年、留住青年’的切口。”海门区商务局副局长张剑锋表示，海门以“咖香一夏·啡凡海门”主题活动为抓手，用电子地图串起全区分散门店，依托本土资源打造限定特色咖饮，再通过消费券、出行券降低探店成本，既让本土特色借潮流破圈，也实实在在优化了青年宜居环境。目前全区首批 84 家优质咖啡门店入驻平台，累计研发近 10 款限定特调，活动开展以来参与门店客流量提升明显，有效激活了青年线下社交空间。

咖啡经济破圈

江苏省南通市海门区以醇香业态打造青年消费新地标

全域布局分层铺展 构建梯度化咖啡消费矩阵

当前，海门已将咖啡经济列为城市消费名片，同步落地全市首个咖啡生产工艺中职专业，补齐产业人才培养链条。区商务局依托重点商圈、重点综合体，联合各街道、各区镇完成对全区咖啡经营主体的全面摸排建档。

记者在走访中发现，海门全区已构建起覆盖刚需通勤、特色社交、文旅休闲三类场景的梯度化消费供给体系，可精准匹配不同群体消费需求：刚需端，瑞幸、库迪等连锁品牌布局写字楼与社区沿街，平价快取模式适配通勤即时消费；特色端，KiraCoffee、温度咖啡等本土独立小店扎根老街巷，由返乡青年主理运营，常态化承接小型沙龙与创业交流活动；文旅端，赛公湖云栖咖啡、青龙港潮来咖啡依托湖景、江景打造景观消费点位，节假日客流峰值显著，有效带动周边文旅配套消费增长。

家住海影新村的顾女士告诉记者，此前找特色店全靠朋友口口相传，如今咖啡地图一键可查，叠加消费券优惠，工作日通勤购咖、周末休闲探店都更加便利。从日常通勤到休闲社交，多层次业态覆盖青年生活全场景，也持续拓宽着全区消费供给的边界。

数字赋能政策托底 打出促消费惠民组合拳

为畅通青年探店消费渠道，区商务局联合海门街道推出“海门咖啡地图”微信小程序，集成门店查询、精准导航、品牌简介等多项功能，累计注册用户超千人，成为引导线下消费的核心数字化载体。

海门区商务局联合海门街道、建行海门支行、滴滴南通分公司落地双重惠民政策：总额 10 万元的咖啡专项消费券，设置多档满减福利；配套 1000 份出行补贴券，叠加周末打车折扣，构建起“出行+到店消费”的联动链条，切实降低群众探

店成本，放大政策撬动消费的实际效能。

由于全区咖啡门店多数集中于海门街道，属地承接政策落地、服务商户的“主阵地”作用由此凸显。“配合打造‘咖啡之城’消费名片，是街道促消费工作的重要抓手。”海门街道茅镇办事处主任项建介绍，属地以“引流量、兴场景、促消费、强服务”为主线，逐街逐巷摸排建立门店动态清单，工作人员上门讲解核销流程、对接入驻手续；为返乡创业主理人对接证照办理、市集展位等配套支持，打通政策落地“最后一公里”，同时结合苏超嘉年华、邻里市集设置咖啡专区，推动咖啡消费下沉社区、贴近群众。

除了做好政策落地的衔接服务，海门街道还在创业扶持层面持续发力。记者了解到，街道为本土咖啡创业者开通开办审批绿色通道，免费开放市集、赛事活动展位，并依托官方宣传矩阵为独立门店引流推广，进一步降低小微业态经营成本，吸引更多返乡创业群体布局咖啡赛道，不断扩充全区特色服务业经营主体总量。

业态跨界深度融合 推动本土资源与潮流消费双向联动

在夯实硬件布局与政策保障的基础上，区商务局联合海门街道着力推动咖啡业态与本土资源深度融合，打造具有海门辨识度的特色消费 IP，引导全区咖啡经营主体深挖本地特色物产资源，推进“本土农产+咖啡饮品”融合创新，以 KiraCoffee、温度咖啡为代表的本土门店研发近 10 款海门限定特调饮品，融合天簪村枇杷、顾生酒业米酒等本地原料，同步配套供应糖枣、麻圆等传统特色小吃，实现本土风物与新型消费业态的有机结合。

结合全区赛事、文旅资源，区商务局联动各区镇同步打造多场景融合消费模式。赛公湖云栖咖啡设置苏超足球赛事第二观赛场地，赛事期间有效承接观赛客流，带动饮品、简餐同步增收；激活滨江夜市特色线路，融合江景观

景、休闲休憩、文创消费，实现场景联动；各商圈咖啡馆常态化承接读书会、青年手作、交友联谊等主题活动，年均开展各类青年主题活动 20 场以上，推动咖啡门店从单一餐饮点位向青年综合服务空间转型。

张剑锋表示，后续区级层面将持续探索“农产+咖啡”长效融合模式，推动更多本土创意咖饮落地；同时加大首店品牌招引力度，培育本土特色优质品牌，为青年客群打造更多富有吸引力的消费场景。

持续深耕长效发力 擦亮青年消费特色名片

立足当前发展基础，海门区商务局将联合海门街道持续深耕咖啡特色消费赛道，多维度完善产业发展与消费服务体系。首先，迭代升级数字化服务载体，优化“海门咖啡地图”小程序功能，按季度动态更新门店经营信息，常态化开放商户线上入驻申报通道，持续扩充优质咖啡消费供给规模。其次，深化本土产业融合创新，引导经营主体深挖本地特色农产品资源，持续研发海门专属创意饮品，打造属地辨识度突出的特色咖啡消费 IP。在此基础上，拓展跨场景联动消费线路，串联电竞中心、足球小镇、洲际花博园、老城核心商圈，整合观赛、露营、湖滨休闲、夜间消费多元场景，打造一体化青年打卡动线。同时，常态化落地惠民促消费举措，紧扣全年系列消费季工作安排，持续投放咖啡专项补贴，策划主题市集、咖啡文化体验类活动，稳定释放青年消费潜力，全面提升咖啡经济对主城区商贸市场的拉动效能。

下一步，海门区商务局将联合海门街道以精细化商户服务、多元化场景搭建、本土化产品创新为抓手，持续健全青年友好消费服务体系，推动特色服务业态提质增效，为全区经济高质量发展筑牢坚实的消费支撑。

协办单位



“丰县造”闯世界 这家企业在海外设厂

走进位于江边丰县经济开发区的徐州鑫皓泽机车有限公司(以下简称“鑫皓泽”),焊接火花不时闪烁,机械臂有节奏地摆动,生产线繁忙而有序,总装车间自动化流水线满负荷运转,一台台“电三”在线上缓缓移动,经过最后复检后即将发往全国及海外市场。

工艺装备上,企业引进了汽车级自动碰焊工艺、机器人反转加工平台等上百台套先进生产设备,覆盖冲压、焊接、涂装和组装全生产工艺流程,实现了从钢板到成车的全链条智能化制造。

在企业产品展厅,一辆辆造型各异的车辆整齐排列,色彩鲜艳、车身灵巧。从家用代步到果园采摘,从短途物流到街巷摆摊,不同车型对应着不同的使用场景,企业针对多元化的市场需求

进行了精细化产品布局

“这是我们最新研发的重载车型。”鑫皓泽机车有限公司研发部部长魏伟走到一辆线条硬朗、体格敦实的车辆前介绍道,双层重载车架优化应力分布,载重逾吨,破解金属疲劳,环抱式防撞体系覆盖全车,提升作业安全。魏伟表示,自适应变频动力系统自动识别路况,切换扭矩或节能模式,兼顾重载爬坡与长途续航。“这款车就是为极端工况提供的全面解决方案。”

技术创新带来的竞争力,在国内各大展会上得到充分验证。今年,企业参加广交会就收获超出预期。展会期间,多国意向客商纷纷驻足展位,对企业产品表现出浓厚兴趣。更有客商在展会尚未结束时,就迫不及待地直奔丰县工

厂实地考察。双方洽谈十分顺利,

当场签下大额订单。“外商对鑫皓泽的产品品质点赞,这给了我们很大的信心。”魏伟说。

在海外市场的布局上,鑫皓泽也在同步推进。据了解,企业已在中亚布局了海外仓,非洲的组装工厂也已投入运营,通过前置仓储和本地化生产,大幅缩短了交付周期,降低了物流成本。目前,海外订单源源不断,正成为企业增长的新空间。



面向未来,鑫皓泽将持续以核心技术突破驱动产品迭代,以智能制造赋能品质升级,在强化创新、拓展市场中持续深耕,为丰县新能源车产业集群向高端化、智能化迈进注入新动能。

(胡亚会)

江苏石油：洗车机器人激活易捷养车新动能

“你们这个机械臂真高级,洗得又快又干净,太方便了!”在中国石化江苏南京金箔路加能站易捷养车门店,不少车主体验人工智能洗车服务后纷纷点赞。

今年以来,中国石化江苏石油分公司紧扣油气氢电服综合能源服务商转型目标,立足“人·车·生活”生态圈建设,全面推进易捷服务智能化、便民化升级,持续丰富易捷养车业态、完善车主一站式服务体系。为稳步推进智慧服务落地见效,该公司采取试点先行、以点带面的推进思路,择优选取车流密集、客流稳定的城区站点投放洗车机器人,探索运营模式。

该洗车机器人搭载高精度

人工智能视觉识别系统,智能化、标准化作业优势突出。车辆驶入清洗区域后,设备可自动扫描、精准勾勒整车轮廓,智能识别车身泥沙、虫胶、顽固油污,针对性匹配差异化清洗方案。全程无需人员现场值守,设备独立完成高压定向冲洗、泡沫均匀喷洒、深度精洗全套工序,对轮毂缝隙、车身边边等人工易疏漏的死角死角实现全覆盖清洁。统一的智能作业标准,彻底解决了传统人工洗车清洁效果参差不齐、细节不到位的问题。

“以往洗车总要长时间排队,洗完还容易残留水痕,现在几分钟就能焕然一新。”车主李先生对智能洗车服务费不絕

口。不少车主表示,加油配套免费智能洗车服务,实惠便捷、体验感强,已成为日常进站消费的固定选择。

智能装备的落地应用,有效重塑站点用工与服务模式。“过去人工洗车重复性强、劳动负荷大,遇上雨雪天气,车身污渍厚重,清洗耗时费力。”金箔路加能站易捷养车门店店长范文成介绍。如今人工智能机器人实现全自动无人作业,洗车效率达到传统人工的3倍。一线员工从繁琐重复的体力劳动中解放出来,集中精力开展客户服务,以智能减负、服务提质,持续擦亮易捷便民品牌。

(仇景宇)

