

# 简阳：激活消费市场“一池春水”

## ——解码“社消零”累计增速领跑成都背后的力量

□ 黄晓庆 汤斌



宜业、宜居的山水公园城市

融“成”大发展，简阳不简单。

据简阳市商投局数据显示，2020年1—11月，简阳社会消费品零售额实现307.01亿元，累计增速-0.6%，列成都市区（市）县第一。

作为成都大家庭最年轻的成员，简阳“社消零”累计增速何以能力压群雄，跃居成都区（市）县之首？

近日，寒风作伴，记者跨越龙泉山，亲历了这一城烟火的魅力和背后的力量。

烟火气，在唯品会有节奏的分拣“乐曲”里。

烟火气，在海底捞火锅翻滚升腾的热气里。

烟火气，在羊肉汤店熙熙攘攘的人流里。

烟火气，在城市郊区引人入胜的网红打卡地里。

烟火气，在田间地头日渐兴盛的直播间里。

历经寒冬，疫去“春”回，简阳科学谋划，政企合力，靶向用力，奋力追赶，唤醒了那一城活色生香的烟火气。



简阳唯品会（中国）西部总部基地分拣车间



海底捞餐饮门店



简阳大型生活超市

## 龙头企业给力 唯品会、海底捞撑起大半壁江山

大企业显担当。沧海横流，方显英雄本色。307.01亿元，是简阳2020年前11个月的消费品零售总额。分类分层，拨开数据的外衣，其领跑的引擎和支柱清晰可见：海底捞餐饮股份有限公司贡献占比超过23%，简阳唯品会（中国）西部总部基地贡献占比超过64%。作为简阳的重点龙头企业，他们撑起了简阳“社消零”回暖的大半壁江山。

饱受新冠肺炎疫情的巨大冲击，黯然离场的企业不在少数，能“活”下来的都是英雄。他们智慧与担当并存，不仅实现自身增长，逐渐走出疫情的阴霾，还点亮了简阳城市烟火气回归的灯塔。

夜幕降临，华灯初上，简阳旭海时代广场的海底捞店内已座无虚席，店外开始排队等座，沸腾的火锅里氤氲起这座城市最迷人的烟火气。

该门店相关负责人告诉记者，走过去年年初几个月的低迷，他们在七八九月逐步恢复正常，年关更是一个高峰，“目前平常翻台率3.2次/天，周末能达到5次/天。记得七夕那天最火爆，当晚翻台率高达7次，客人排队到第二天凌晨1点。”

据了解，这一切，都源于海底捞集团的运筹帷幄，见招拆招。

2020年年初，疫情来袭，餐饮业首当其冲遭受影响，作为中国火锅餐饮业代表之一的海底捞也曾一度停摆。为此，海底捞开源节流。

开源：在全球逆势新开了173家店，推出贴心的1人套餐，开启打造十八余、捞派有面儿、乔乔的粉等7个副品牌加入快餐赛道。

节流：尝试通过数字化系统管理和加强云上服务，降低生产成本。

目前，海底捞同比增长明显。简阳唯品会（中国）西部总部基地，辐射云贵川渝等八省一市，在简阳市政府及相关部门的支持下，其依托唯品会总部自身深厚的“护城河”，撑起简阳“社消零”领跑的绝对支柱。

去年以来，依托唯品会总部推出双11、双12、VIP大牌日等多项深度折扣促销活动，以及通过和顺丰深化合作，满88元即享受顺丰包邮、提供“退换一体”服务等优化用户体验，该基地销售在经历了短暂的销售低迷后逐渐复苏。

当下，唯品会简阳基地，物流车来回穿梭，



唯品会（中国）西部总部基地

分拣车间有节奏的分拣“乐曲”此起彼伏。截至2020年11月，唯品会实现销售额197.9亿元，同比增长3.8%。

## 政府谋划得力 造场景办活动掀消费热浪

去年初，在疫情的“洗礼”下，整个消费市场都进入了冰冻期，刺激消费成为加快经济复苏的方式之一。

结合成都建设国际消费中心城市的上位规划和简阳实际，简阳市提出，以西部电商物流产业功能区、临空经济产业园和成都空天产业功能区建设为支撑，以重大项目为抓手，建设购物、餐饮、旅游、康养、文娱消费载体，打造特色消费场景，发展消费新业态，形成与成渝协调联动的消费格局，最终打造：立足简阳、对接成都、联动成渝、辐射全国的区域性消费中心。

发展消费新业态，造街造场景。

东城新区，“鳌山坊”美食文化街全面完工，建成了简阳餐饮文化主题鲜明、满足中高端特色餐饮需求的特色美食人气“打卡地”；以“请客头等舱，上桌有台面”为口号，简阳高端中餐馆——理悦品质融合菜开业了，因其融合羊蝎子、法国鹅肝、土河鲜等各类菜系，成为当下简阳人生日、聚会的好去处；水东商业综合体暨泰信生活广场正式签约，将投资21亿元建购物中心、风

情商业街、五星级标准酒店、甲级写字楼。

老城区，简阳首席原创文化创意街区项目——简州里，塔吊林立，正在打造。这个承载简州记忆的后现代“原生江岸+原创院落”街区正沿着滨江路轮廓初显，未来，将是简阳的“宽窄巷子”“太古里”。

城郊，青龙镇联合村，高品质的“稻花香里”生态农庄已开门迎客，有生态美食、农耕文化、天空之境、星空泡泡屋等，逸趣横生，成为简阳又一新晋网红打卡地。

同时，设立“餐饮九绝”形象店、文化体验店；整合全市特色商品统一包装、统一设计，推出“简州印象”系列产品。

增加消费热点，线上线下活动不断。

疫情初期，在传统消费受限的情况下，简阳消费活动以线上为主。

2020年4月初，简阳启动“简阳云逛街·联动促销费”夏季购物节。活动联合唯品会等多家线上平台和100余家线下相关商家进行打折让利，消费者在线上平台消费，凭消费凭证即可到线

下相关商家享受折扣，在线下购物，也可到线上平台享受折扣。活动给消费者带来了切实的方便与实惠。

随后，简阳市商投局举办“我为我家农副产品代言”系列直播活动，打造“一村一品”农副产品销售服务平台。

随着疫情防控进入常态化，简阳逐步放开线下活动。

2020年5月27日，创新引入竞价拍卖制度，帮助施家镇销售水蜜桃10000多斤，价值近10万元。

2020年7月29日—31日，简阳德盛集团携手海尔旗下高端家电品牌卡萨帝举办了2020年海尔集团V140第五届战略联盟峰会，来自全国各地的300余名经销商代表再启简阳高端生活新风尚。活动有效扩大了简阳市消费规模，激发了市民消费热情。

2020年10月，借助“金鼠闹金秋”契机，协助全市商业综合体和大型超市、汽车销售企业、餐饮门店开展广泛促销活动。

据了解，刺激汽车消费，简阳组织鹏飞鑫源、通达汽贸两家限额以上汽车销售企业开展汽车更新换代促销活动，去年全年共计参与补贴车辆18辆，实现销售额145.2万元，带动企业实现销售额共计7078万元。

“疫情期间，公共交通存在一定风险，私车出行成为更多人的选择。”鹏飞鑫源汽车总经理蔡女士告诉记者，在简阳市政府的支持下，为应对疫情的不利影响，2020年他们在启动促销活动的同时，渠道下沉至乡镇，新增6大销售点，起到了良好的消费回补作用。

2020年12月18日，简阳第十七届羊肉美食文化旅游季温暖启幕。从早上到晚上，火车站、高速路口，熙熙攘攘的人流皆为奔赴一碗纯白鲜香、风味独特的羊肉汤而来，把简阳市大街小巷三百多家羊肉汤店挤得满满当当。

冬至当天，简阳还联合海底捞通过全球近600多家门店，送出一碗承载着简阳烟火的羊肉汤。政府搭台，企业主导，消费新业态一个接着一个，消费新潮一浪接着一浪。

## 电商赋能助力 多管齐下促进消费新业态

“今天为大家带来的是‘大五星枇杷’‘金太阳杏子’，枇杷果肉厚实多汁、入口化渣，杏子维生素含量高，口感醇厚，统统5斤一盒，大成都范围全部包邮！赶快下单，犹豫再等一年！”去年5月的一天，平泉街道农建村第一书记李可心第一次通过直播间帮农民带货。

当天，是简阳在平泉街道荷桥村举行的一场“第一书记直播带货”活动。现场，与李可心一起参加的还有来自全市的5位贫困村第一书记，以及驻村工作队队员或种植大户。

活动中，“主播们”卖力为简阳脱贫一线的12种代表农副产品带货，不一会儿就拿下600余单。而在“第一书记们”尝鲜直播之前，简阳市相关部门负责人已经做了很好的表率。

2020年4月10日，简阳市商投局局长袁宁在“樱你而美·桃醉其中”直播活动中走进菜鸟易购直播间推介农产品，据不完全统计，当天直播期间观看人数21356人，累计点赞5万余次，下单2846份。

从部门负责人到村“第一书记”，他们从办公室走向各个电商企业的直播间助农带货，充分说明简阳在疫情经济下，全市自上而下，政企合力，积极探索消费模式革新，拥抱电商时代。

据不完全统计，截至目前，简阳市指导电商企业开展较大直播活动10余场，帮助农户销售各类蔬菜水果销售超过120吨，帮助平武镇贫困户李刚销售5000余只鸭子，农副产品销售额累计1000余万元，通过电商直播进一步拓宽了农副产品销售渠道，带动农民增收致富。

加速电商赋能，简阳不止于此。指导乐客电商、菜鸟易购、到家鲜等电商企业开办线下体验店或与其他企业形成战略合作，推进“互联网+流通”线上线下一体化发展，既为简阳市民提供消费便利，又让简阳特色产品“走出去”做大做强。

乐客电商，作为简阳本土发展起来的准独角兽电商企业，通过乐客优品智慧门店体系，为简阳市民提供2公里范围内免费配送到家的便

利服务，同时将简阳的蔬果、香肠腊肉、羊肉汤等卖向全国各地。

“去年12月，我们与简阳本地商贸企业合作，向全国推出小份羊肉汤产品，上线不到一个月，已卖出2000多单。”乐客电商相关负责人告诉记者。

加速电商赋能，简阳还依托简阳市网易联合创新中心等平台，举办“直播带货专题培训”活动，有效破解本地传统产业模式中模式旧、渠道少、销货难等问题。

加速电商赋能，简阳成果丰硕，“社消零”增速居成都第一；禾丰镇丙灵村党支部书记徐刚被评为“2020中国农村电商致富带头人”，是成都唯一入选者；简阳市商投局荣获“2020中国农村电商致富带头人案例征集及评选活动”优秀组织奖；“消费扶贫”工作被作为简阳市工作亮点加分；成立简阳电商协会和打造简阳电商的直播基地进程加快。

“欧拉蔓电商公司是阿里巴巴认证淘宝直

播服务商，有4000多平方米直播基地和50名主播，基础较为成熟，且今年销售额已超过1.2亿元，带货能力不错。”据简阳市商投局相关负责人表示，电商协会已拟出初步思路，电商直播基地将以简阳本土欧拉蔓电商公司为基础进行打造。

“目前，我们正在打造2个专门针对简阳特产的直播间。”欧拉蔓电商公司总经理袁鑫表示，若简阳电商直播基地打造成功后，他们将从服务大众品牌、培训简阳主播、带货简阳特产三方面着力，助力家乡发展。

政府给力，龙头得力，电商助力，简阳建立起“政府搭台、企业主导、线上线下”融合消费体验新模式，有力促进消费新业态、新模式、新场景的普及应用，实现促消费稳增长。

梅绽雄州傲霜以开，烟火简阳春山可望。电商赋能，靶向发力，简阳消费市场的一池春水，正慢慢荡漾开来……

（本版图片由中共简阳市委宣传部提供）