

港城这些跨界“餐”，你尝了吗？

孙晨晨 文/图

“买文创产品去新华书店啊！”
“酱香拿铁？会是啥味道？”

跨界营销是指不同行业、不同领域的品牌或企业之间进行联合推广和营销的一种策略，就像一场“品牌混搭秀”。每年总有几个跨界营销的“显眼包”通过独特的创意和跨界合作掀起大家的购买和评论热潮，例如奥利奥与故宫推出联名新品“中华六味”；饿了么与Keep合作，向人们喊话：“吃练结合，脂肪打5折”。

在当今激烈的市场环境中，跨界营销已成为品牌寻求突破、拓展市场的重要手段。

如何做一场成功的跨界营销？关键在于找到精准的契合点，要根据需求，将不同领域的元素巧妙融合。如果缺乏契合点，就可能导致“强行捆绑”式合作，这种合作往往只有噱头，没有长远的发展。



跨界营销

满足多元化市场需求

市场需求是驱动商业活动的关键因素，跨界营销的第一步就是要找准市场需求，满足消费者的多元化需求。

吃火锅的时候，你会想到搭配什么？“我每次去吃火锅，必定要买一杯奶茶带着。”周末中午，和同学一起在海州区吾悦广场海底捞聚餐的刘女士说，“但是在海底捞就不用，这款沙棘百香果维C小炸弹和火锅太搭了，解辣还能解腻。”

海底捞自去年推出莓莓抹茶牛乳备受好评后，今年在手作饮品的研发和创新上再发力。此前有媒体报道，“海底捞9月份上新的沙棘百香果维C小炸弹不到一个月就卖出140万杯”，这让不少网友评论海底捞是个名副其实的“隐藏茶饮大佬”。

“为了喝海底捞的饮品专门来吃一顿海底捞。”茶饮不仅是消费者解辣降火的神器，也是商家低成本、高毛利的创收源泉，更成为吸引消费者拍照晒图、增加曝光度的网红产品。

除了“火锅+奶茶”、“火锅+场景”也是近几年的新趋势，复古风、市井风、露营风等场景层出不穷。最近，海州区苏宁广场的萍姐火锅店就因此吸引众多流量。

照相馆、理发店、老电影海报……一进门，就感受到浓浓的复古感和烟火气。萍姐火锅店将公路夜市复刻进火锅店，还将重庆最流行的街头小吃融入火锅，还原重庆上世纪八九十年代老街区特色，凸显街头市井文化，给消费者带来沉浸式吃火锅体验。

“氛围太好了，好像一下就穿越回那个年代。”“一直想去重庆吃火锅，没机会，没想到在这儿体验了一把。”不同主题场景的引入，让吃火锅这件事不再单调，增强消费者体验感的同时，又能满足消费者多样化的需求。

有人说，餐饮界内卷卷出天际。但有业内人士认为，与其说卷，不如说这是一场积极向上寻求创新的比拼。餐饮的核心竞争力是口味，在口味之上再去抓住市场的需求，探索新的边界，就能收获到意想不到的效果。



融合发展

将资源优势变成市场优势

为什么要跨界营销，说到底就是，我想用你的资源，你想借我的平台，大家资源共享，优势互补，互惠互利。

去年火爆全网的酱香拿铁堪称是跨界营销的典范。瑞幸拥有广泛的门店和大量的年轻消费群体，而茅台则拥有深厚的品牌积累和高端的市场定位，双方合作，可以共享彼此的品牌资源，各取所需。白酒与咖啡的神奇组合也是一个爆点，一个是让人“醒”的咖啡，一个是催人“醉”的白酒，“喝酱香拿铁还能开车吗？”这种极致的反差感卷起翻倍流量，提升了双方的知名度，也为它们带来了更多的市场机会和潜在客户。

近几年，越来越多的新能源汽车品牌在各大商超综合体开店布局。海州区万达广场和赣榆区吾悦广场里开设了华为问界汽车体验店，海州区苏宁广场开设极氪新能源汽车体验店。汽车与商场两个原本并无交集的领域快速融合跨界，形成了汽车体验的新场景。

“现在来商场逛街还能顺便看看车，真方便。”市民李先生最近正计划买辆新能源汽车，“以前买车都要去4S店，比较远，现在来商场就能挑选。”

极氪新能源汽车体验店位于苏宁广场一楼A人口处，占据了商场的黄金位置。店内的几款新车型受到消费者青睐，有人驻足咨询，有人坐进去试乘体验。

“除了展厅内的4款车，在地下停车场还有其他两款车型，随时可以试驾。”现场销售人员介绍，“这种跨界合作也是挺好的。购买新能源汽车的消费者大多为年轻人，来逛商场的也是年轻人居多，有的人逛着逛着就把车给买了。”

确实，商场作为消费者日常购物、休闲的场所，具有庞大的人流量和消费场景，将汽车销售融入其中，使得消费者在日常购物的同时，也能接触到汽车产品，激发了购买欲望，也为消费者带来了更加便捷、舒适的购物体验。商场为汽车品牌提供宣传和展示服务，汽车品牌又将带来的人流量反过来滋养商场，双方各取所需，实现了资源共享、优势互补。

创新升级

“共生”之下需有解题新思路

要说如今的书店搭子是谁，非咖啡莫属。随着实体书店逐渐成为引领市民生活方式的重要公共空间，在咖啡爱好者与阅读爱好者群体的双向引流下，附带咖啡属性的书店逐渐融入人们的日常休闲生活。

在海州区万达广场二楼的大众书局内，纸质咖啡提供了专属的阅读区。周末下午，这里已经聚集了不少读者。记者了解到，只要在纸质咖啡内消费任意一笔，就可以免费享用专属阅读区。除了咖啡，还有各种茶饮、甜品，价格都在20元左右。

咖啡经营使书店变得更有“温度”，延长了读者在书店停留的时间，增加了读者发现书、购买书的机会。书店与咖啡店的结合，何尝不是一种创新？在书店的转型升级中，也有许多书店进军文创生活领域，开辟书店+文创生活美学空间。

新华书店一改往日只卖书籍的传统模式。朝阳东路的新华书店，这里不仅售卖书籍，还有文创产品、生活用品、文具用品等，满满的生活气息，像一个大型的商超。

“很多来连云港旅游的游客都会来我们这里买一些文创产品，这款杯子就卖得不错。”该店二楼凤凰生活馆的一位销售人员拿起一款文创保温杯向记者介绍，“这款保温杯上绘有连云港花果山的动画图案，100出头的价格就能买到实用又有当地特色的文创产品。”

书店结合咖啡馆、文创生活馆等业态，能够为读者提供更舒适的阅读环境，带来更丰富的文化体验，这种多元化经营模式，虽有多方受益，但也带来一些问题。有大众书局的读者吐槽：“有人把这里当成聚会的场所，太嘈杂，影响阅读体验。”书店作为文化阵地，其主体和灵魂始终是书籍，应该把阅读放在第一位，咖啡等新业态应该是书店特色而不是噱头。

另外，书店还可以融合文化创新，以书为媒，把多种文化要素聚集起来，如通过举办作家讲座、艺术展览、主题课程等文化活动，让读者更加深入地理解和感受文化。



热线追踪

徐中磊

“今年刚装修好的新房，现在就发现阳台等处墙面渗水、外墙起鼓开裂、窗台上有裂缝等问题，这房子的质量真是堪忧啊。”近日，市民李先生拨打本报热线，称他在市区悦景福邸小区购买的一套商品房，装修结束、即将入住之前却发现房屋存在质量问题。



工人正在拆除阳台墙砖，准备做阳台防水

市民投诉 新房外墙起鼓开裂

据李先生介绍，他家位于市区悦景福邸小区的新房是2021年年底交付的。“我家的新房是今年上半年开始装修的，装修好之后，我时不时地会过来给新房开窗通风，以便能够在今年入住。”

在一次给新房开窗通风的过程中，李先生无意间发现自家的卧室外墙存在起鼓、开裂的现象。于是，李先生将此问题反映给小区物业。“当时，物业人员说已经把我家的问题登记下来了，说之后会帮助我们业主尽快联系施工队过来统一处理。”

但令李先生没想到的是，自家卧室外墙起鼓、开裂的问题不仅没有得到解决，墙体上还被挖出了一个面积比较大、比较深的坑洼。“我当初回去之前还跟小区物业公司交代过，等施工队前来维修时，一定要通知我到现场验收他们的维修成果。但物业公司并没有打电话给我，等我前两天再次来到新房开窗通风时，却发现自家外墙上被挖出了一个坑洼，连墙体里面的保温层泡沫砖都裸露了出来，也不知道物业公司是如何验收通过的。”

与此同时，李先生还发现他家新房的阳台墙砖也存在起鼓开裂的情况。“一开始，我以为是装修工人干活粗糙导致的，但之后请专业人士过来仔细检查，认为是雨水通过阳台墙体渗入导致的。另外，我家的窗台上还存在裂缝。”

李先生也把这些问题向小区物业公司进行了反映。“后来，物业人员回复我说，施工队是外地的，已经离开了，要等到明年才能帮我处理外墙等问题，这就打乱了我们入住新房的计划。”对此，李先生感到非常气愤。

现场走访 工人已来业主家开始维修

接到市民反映后，记者于11月18日前往悦景福邸小区了解情况。走进李先生家之后，记者发现有几名工人在李先生家的阳台忙碌着，有的工人在用工具撬下墙砖，有的工人将掉落的这些墙砖碎片清运到李先生家外面。

“等到他们明年维修，那雨雪通过外墙渗入我家室内，将会给我们造成更大的损失。而且现在气温一天

悦景福邸「问题房」愁坏业主

新房渗水 墙面有裂纹

天下降，如果拖到寒冬腊月，即使他们想维修，也不好施工了。所以，我家存在的这些问题只能尽快解决。”李先生介绍，“于是，我前几天向我们小区所在的海州区洪门街道办事处洪新社区居委会寻求帮助，社区领导得知我家的情况后，非常重视，立刻就帮我联系到了小区开发商，并积极与开发商的一位负责人沟通。今天，开发商安排工人来我家开始维修。”

说完，李先生带记者来到他家客厅的西南角，透过客厅的一扇窗户，记者看到李先生家的外墙上确实有一个面积较大的坑洼，这个坑洼虽然被刷上了黄色的涂料，但凹陷还是非常明显。

“这是我家南侧卧室的外墙，这个坑洼所在的位置对应的是我家卧室里的衣橱。这个坑洼如果得不到及时处理，雨水就会从这个坑洼处渗进室内，那我家的衣橱就遭殃了。”李先生指着外墙上的坑洼说。

同时，记者发现这扇窗户所在的窗台上有一道裂缝。弯下腰来，在这扇窗户下方、紧邻踢脚线的位置，有一片淡黄色的斑迹，与旁边的白色墙面显得有些格格不入。“这片黄色的斑迹是雨水从外墙渗进来而留下的水渍。”李先生解释。

“另外，我家客厅墙面上还有一道裂缝。刚刚小区开发商的一位负责人陈先生来我家看过了，承诺要将我家外墙、阳台、墙面上存在的这些问题都处理好，工期可能需要10天左右。有了前车之鉴，这段时间我基本上会天天过来，一方面给新房开窗通风，一方面了解一下工人们的施工情况。”李先生说。

洪新社区 会督促开发商完成维修

随后，记者联系了海州区洪门街道办事处洪新社区居委会。“前几天，悦景福邸小区业主李先生向我们反映了他家新房存在的质量问题之后，我们领导非常重视，立刻联系了该小区开发商的相关负责人，并与其积极沟通协商，最终使得他们同意尽快处理李先生家存在的这些问题。”社区居委会一位工作人员介绍。

同时，该工作人员表示，之后，社区居委会还会持续关注此事。“我们一直与李先生及该小区的开发商保持着联系，会积极地督促开发商保质保量地完成李先生家的维修工程。”

东海县张湾乡

消防演练培训 提升校园安全



日前，东海县张湾中心小学组织全体师生开展了消防安全应急演练和消防安全培训，随着校园响起急促的消防警报声，全体师生快速反应并立即到达指定位置，在老师、民警、网格员和消防员的带领下，同学们用手或衣物捂住口鼻，弯腰快步前行，保持着安全距离，按照逃生路线，快速从教室沿着消防通道紧急疏散撤离到校园安全地带。

为强化师生消防安全意识，进一步提升预防火灾、火场逃生和应对各种灾害自救能力，张湾乡专门成立了演练领导小组，制定了详细的消防疏散演练方案，做到分工明确、责任到人。“同学们请看，这是干粉灭火器，干粉灭火器使用，大家记住一句口诀：一拎、二拉、三握……”在消防器材使用操作要领讲解环节，张湾派出所和张湾乡综合行政执法局的工作人员给全校1800多名

师生进行了现场讲解，介绍了各类常见火灾的特点、成因、灭火技巧等消防安全基础常识。通过此次消防安全演练和消防安全知识培训，增强了全校师生的消防安全意识，普及了消防安全常识，提高了广大师生防灾自救能力，同时也提高了学校处置突发事件的应变能力，进一步筑牢了校园安全防线。



又是一年赏枫季。11月18日下午，由江苏省连云港大伊山旅游度假区管理办公室主办的“枫情伊山”系列活动启动仪式在该度假区南门广场举行。本次活动以灿烂如霞的枫叶为媒介，以丰富多彩的系列活动为载体，用美不胜收的自然风光吸引更多游客，努力使“枫情伊山”成为周边旅游热点，以进一步提高大伊山旅游度假区的知名度和美誉度。

(彭献根)

(李龙厂 潘安奇)