



“五五购物节·品质生活直播周”画上圆满句号

上海在线新经济“花”开正艳

到昨天，“五五购物节·品质生活直播周”画上圆满句号，一周内直播带货估测带动线上线下消费交易额达到50亿元；昨天，上海又一家在线新经济公司——达达集团通过远程方式敲钟登陆纳斯达克，成为“中国即时零售第一股”；还是在昨天，老字号“大白兔”在南京路步行街开出冷饮店，“线上+线下”双联动玩法让其“名利双收”……

4月8日，上海印发了《上海市促进在线新经济发展行动方案(2020-2022年)》，提出到2022年，将上海打造成具有国际影响力、国内领先的在线新经济发展高地。两个月过去了，上海在线新经济的很多天都如同昨天一样“热闹”，可以说线上“花”开正艳，硕果累累可期。

齐放百“花” 上万场直播但不限于带货

上海已成为名副其实的“直播第一城”。直播不仅能实实在在地带货，还在文娱新形态、青年新业态等领域开出更多美丽的“花”，百“花”齐放，为上海在线经济建设添砖加瓦。

5月30日至6月5日，由上海市委宣传部、市文旅局、市商务委等单位联合主办的“五五购物节·品质生活直播周”举办，将上海品质生活的消费文化融入在线新经济。一周时间内，累计直播场次达上万场，重点活动场次338场，估测带动线上线下消费交易额达50亿元。据平台监测数据显示，最受欢迎的产品排名前五的分别是美妆、美服、美食、家装家饰和文旅产品，上海的一些地标性景点，比如东方明珠旋转餐厅直播一小时就售出超过8000套。

直播周不仅为消费者带来了一场覆盖吃住游玩购的消费全产业链、全场景的“品质生活盛宴”，并直接惠及实体经济复苏，更难能可贵的是，直播展示了上海丰富多样的品质生活场景——崇明“盒马村”的翠冠梨基地展示了机器人守果园、农业无人机喷洒作业的现代农业日常；京剧名家王珮瑜带着B站两位国风UP主走进上海京剧院，全面揭开京剧世界的传统之美；七宝古镇钟楼广场的非遗手作集市，吸引了众多孩子的目光……这些或许不能马上“折现”，但品质和兴趣的种子更加宝贵。



南京路步行街上的“大白兔主题时光游乐园”，充满国潮范儿的巨型雪糕棍、大白兔盲抽机、大白兔快闪店等，吸引年轻人和孩子们驻足打卡
首席记者 刘歆 摄

小红书是这次直播周中较活跃的平台，一周内推出重点直播场次超50场，直播总时长超过10000分钟，评论互动超百万次，开屏、话题曝光超2500万次。小红书“线上种草、线下拔草”的在线新经济模式，决定了它对于促进消费的作用有一个过程，一位济南的网友“小鱼”就说：“看了一场小红书的直播，我知道了上海的TX淮海里有一家豚王拉面，为了这碗面，我会去一趟上海！”

线上小“花” 小店V字反弹汇聚大能量

小店，无论是线下实体店，还是纯线上小店，被称为经济的“毛细血管”，在上海，这一朵朵小“花”，正沐浴着在线新经济的阳光

雨露，茁壮成长，汇聚“大能量”。

刘氏早餐店是上海的一家小店，在支付宝“消费券”的数字能力加持下，这家店月销9999+，近期都占据着宛平南路商圈小店销售榜的Top3。小店老板刘董杰说：“看到饿了么商户后台有这样的一个工具，就试一试，用起来也很方便，没想到效果特别好。”据支付宝测算，每1元消费券平均直接拉动8元消费。

相比疫情暴发前的2019年12月，如今上海更多小店决心转型线上做起外卖生意，寻找在线新经济的红利。据饿了么数据显示，上海小商户今年5月订单量同比去年恢复近九成。一大批线下小店正在谋求数字化转型：接入外卖拓展客流，开通无接触贷款，使用“消费券”工具……支付宝6月4日的数据显

示，近两月来，上海近26万小店营收超过去年同期，实现V字反弹。奶茶油条小龙虾，西瓜鲜花妃子笑，这些代表着烟火气的快乐，都回来了。

相比实体店往线上发展，诞生于上海的新电商——爱库存，直接为线上店主提供开创“数字化小店”的机会，并且通过全品类供应链和培训等赋能，实现了在线小店经济的高速发展。

目前爱库存平台有逾180万店主，79.63%年龄在25岁-45岁之间，90%以上为女性，其中有一定数量的宝妈，甚至是二宝妈。爱库存店主作为一项新兴职业，为大量因为照顾家庭而放弃工作的宝妈提供了重新就业机会，与此同时，也帮助部分宝妈告别了单一枯燥的带娃生活，实现更多人生价值。

老树新“花” 商业老字号寻求线上突围

上海商业底蕴深厚，老商企、老字号也纷纷借助在线新经济的“东风”，寻求转型、线上突围，可谓“守得住经典，当得了网红”，在这一波零售业生态圈的重构过程中有所作为，老树开出了新“花”。

昨晚，家住杨树浦路的王先生打开支付宝，搜索“百联通”，领取了8张消费券，准备在这个周末血拼一把。为什么百联集团的5亿消费券会在支付宝上发放？原因很简单，更精准。百联选择和支付宝合作，定向针对门店周边3到5公里的用户发券，进一步推进线上精准发券+线下消费的新模式，实现对周边潜在客户的辐射和带动。

这不过是老牌商企拥抱在线新经济的一个缩影。阿里巴巴、拼多多、抖音，再加上自己的i百联平台，“五五购物节”期间，百联集团和在线新经济的“小伙伴”开放合作，已经成为“新常态”。搭进商场里的“淘宝直播间”，转到线上的消费券，不仅是对线下商业“基础设施”的改造，也是从线上伸来的“橄榄枝”。

老字号当然不甘落后。昨天上午，“大白兔冷饮店”空降南京路步行街，首发大白兔杯装冰淇淋。老字号的经典IP一旦潮起来，“线上+线下”的双联动玩法也是创意十足。AR实景互动、大白兔官微线上“卖萌”，大白兔雪糕甚至把自己的生产过程大公开，在美团点评的直播镜头中努力“种草”。品质生活直播周的“经典之旅”专场直播中，累计有上万条互动刷屏。在互联网时代，“老牌力量”的传承和创新有了更新的表达方式，“小时候的味道”得以触达更多消费人群。

本报记者 金志刚 张钰芸

配合首届上海夜生活节 地铁公交推出延时方案

本报讯(首席记者 曹刚)首届上海夜生活节今晚开幕，围绕“夜购、夜食、夜游、夜娱、夜秀、夜读”6大主题，特色活动多达180余项。上海地铁与公交相继推出配套延时运营方案。从今晚起，1、9号线将恢复常态周五、周六延时运营，届时，执行常态周五、周六延时运营方案的地铁线路将有4条，分别为1、2、9、10号线。

一些途经地铁站的公交线路也将相应调整末班车时间。巴士二公司152路、770路等4条公交线路周五、周六同步延长末班车发车时间，增加7个班次。接驳2号线虹桥火车站站的虹桥枢纽4路末班车延至深夜1时14分；接驳1号线徐家

汇站的770路延至0时51分；接驳1号线莲花路站的152路延至1时05分；接驳1号线莘庄站的莘庄1路延至1时09分发车。

巴士三公司112路、836路、837路共增加6个班次。其中，接驳2号线人民广场站的112路末班车延至0时43分；接驳1号线徐家汇站的836路延至1时20分；837路上海火车站(南广场)站延至0时40分。

此外，公交企业还通过增派管理人员、预留备车等方式，保障市民乘客夜间顺畅出行。比如，巴士五公司三车队在途经夜市的重点车站设置观察哨，实时监测客流与车流情况；提前预留备车，以便在出现大客流时及时增加运力。

各种精彩消费活动有声有色

徐汇 海派夜生活

本报讯(记者 袁玮)网红打卡地黑石公寓推出周末市集，建业里街区以“夜享优雅”作为“夜生活节”主会场主题……在衡复风貌保护区，消费者将能享受“漫、夜、特”的海派夜生活。昨天下午，徐汇区推介首届夜生活节主题活动，6月6日至6月30日，徐汇区将聚焦首批夜间经济试点区域，以开展“夜市、夜购、夜游”等活动为主旨，以衡复历史风貌保护区、徐家汇中央活动区、徐汇滨江为核心区域，开展一批高品质的夜间消费活动。

夜生活节期间，衡复历史风貌保护区将联合区域内的酒吧、咖啡

店、书店等特色夜店，呈现出环境上“静、雅、柔”及消费风格上“漫、夜、特”的海派夜生活商业街区风采。

虹口 “潮”流盛宴

本报讯(记者 袁玮)昨天晚上，作为首届“五五购物节”的专项活动之一的“2020上海全球新品首发季”潮牌专场暨“上海潮生活节”启动仪式在虹口举办。

“潮生活节”将持续开展至6月底，虹口将以“潮来这里”为主题，围绕“潮·秀”“潮·品”“潮·夜”3大板块，在各大商圈开展10余场主题系列活动。新品首发、创意市集、饕餮美食、音乐派对等各项活动将为消费者带来一场“潮”流盛宴。

启动仪式上还发布了上海首发经济活跃指数，这是首次发布衡量“首发经济”活跃程度的指标体系，据测算，2020年上半年上海“首发经济”活跃指数总分为86.8。

迎进博 品质生活节

本报讯(记者 张钰芸)昨天，由东方国际集团会同外高桥集团等进博会上海交易团综合贸易服务商联盟成员单位举办的“迎进博品质生活节”启动。活动时间为6月5日-30日，参加的平台包括：虹桥品汇、东方国际进口商品国别(地区)展销中心、上海自贸区国别(地区)中心、Gracina Life时尚生活馆、一带一路国别汇、龙选优品生活等。