

新消费 申活力

本报记者 张钰芸

到中剧场听一场沪语脱口秀,在赛博朋克的运动场解锁“速度与激情”,戴上VR眼镜“穿越”到千年之前的华夏文明,在美术馆里沉浸式感受穿越时空的古今对话……这个夏天,滨港商业中心20余家娱乐业态商户全面开业,全新一代“娱乐+”城市综合体“初成形”,以“城市新玩场”的定位,展现“潮生活·大玩家”的独特风采。值得一提的是,崇邦联合大麦麦座推出的全国首个商场娱乐购票大会员系统将于本周上线,消费者不仅能在会员系统一站式购买娱乐业态的各类门票、剧票,还有餐饮、购物、娱乐等全业态消费积分可抵娱乐票价最高20%的长期福利。

以一张“多向数字票根”串联起文娛体验和商业消费,票根经济已在上海“进化”出更高阶的版本。当文体演艺资源“无缝”嵌入商场,“好玩、好吃、好买”在数字底盘上串联成“全场景、全时段”的商业闭环,单次消费就会衍生出循环消费,进而转化为长期生态,自主成链。



■「秦潮觉醒」迎来大批年轻消费者 本版图片均受访者提供

丰富场景体验“沉浸式社交”

周末的滨港商业中心,袁婷挽着妈妈的手,坐电梯上了六楼的侦兆剧场。作为自己31岁的生日礼物,她提前买了两张“大真探赵赶鹅”的门票,带着妈妈来一场全景沉浸式的探案喜剧体验。从“鹅肚子”走进剧场,便开始了一场1998年的穿越。羊汤馆、西餐厅、歌舞厅……剧场地道还原了许多北京胡同场景,坐在“以鹅传鹅”区的母女俩近距离解锁了演员贴身飙戏的高能互动戏份。“大姨,您说呢?”当i人妈妈在演员的带动下笑成了一朵花,这一次的母女约会很成功。

走出侦兆剧场的“南槐树街胡同”,站在扶梯上的袁婷一眼看到五楼的“喜梦盒剧场”,不少粉丝围在“卡司”照片前合影。在它不远处,就是大名鼎鼎的SpicyComedy。作为上海最知名的多语种脱口秀俱乐部之一,其滨港新剧场可容纳约400人,比此前的剧场翻了一番。即便如此,7月中上旬的6场演出也全部爆满,门票上线就秒空。

上周末晚,在演员“71”的沪语脱口秀开演前20分钟,门口排满了等待入场的观众。记者现场

看到,有相约的年轻搭子,到上海旅游的小情侣,放暑假的大学生,还有头发泛白的叔叔阿姨。

“在滨港新剧场,我们计划每周有4-6场演出,并增加沪语脱口秀场次。”SpicyComedy创始人之一宽宽说,和普通话、英语等相比,沪语场的年龄跨度更大,从12岁到80岁,常常能看到一家老小同来。“在四川北路的海派氛围中,沪语脱口秀更像是家里人吃好晚饭后的‘嘎讪胡’。”

五楼复六楼有一座兼具“剧场”和“Livehouse(音乐展演空间)”双重属性的“星临天下”多功能演艺空间,横跨两层,拥有800个固定座席,可弹性容纳500—1000人,常迎来追星族。歌手胡彦斌刚举办了生日会,加拿大天才唱作人Sarcastic Sounds首次中国巡演上海站也在此处。在座位模式与站立模式可30分钟切换的“自由沉浸式中剧场空间”,年轻人可跟着节奏摇摆,也能静赏一台剧目演出,情绪与感官共振。

而对于年轻父母来说,“滨港暑期娱乐一票通”串联起的智荟·磁力场、秦潮觉醒、向善雨林

光影展、趣看美术馆,分布在一座商场内的不同楼层,不仅解决了遛娃难题,目前还有低于五折的优惠价和餐饮赠券。

“四川北路旗舰店占据1200㎡的大空间,特设630㎡的XR体验区,以烧脑谜题结合深度交互,现有的三季主题可并行运行,也能连续体验,带领玩家从秦朝古都穿越到末日废土。”秦潮觉醒相关负责人表示,进入暑期,旗舰店日均接待量持续攀升,特别是年轻用户组团式体验,达成了一种新型的“沉浸式社交”。玩罢酷炫的“秦潮觉醒”,再去趣看美术馆,这里正举行《栋梁——梁思成林徽因学术文献展》。梁、林二位的手稿、照片、图纸在动人音乐与动态投影中“活”了过来,让人“美哭了”。馆长赫海龙说,近期馆内还推出“我的第一堂中国古建筑课”、非遗拓印工坊、非遗掐丝珐琅工坊等体验活动。

畅玩之后,还有美食等你冲。“夏日大玩家GOGO购!”活动带来的八重礼既有一票通、多倍积分、停车优惠、满额抽奖,还有不同时段可用的餐饮团购券,覆盖17:00至次日2:00的晚饭及宵夜需求,为滨港各类剧场观众与娱乐用户带来了体验前后用餐的实惠选择。

靠什么吸引消费者待上一整天

跳脱传统主力店招商思路,强化文化体验和目的性业态,在滨港商业中心,沉浸式剧场、脱口秀剧场、VR科技馆、科技型美术馆、二次元空间、Livehouse、AI体育场等构建起的“泛娱乐文化矩阵”,从上到下贯穿整座商场,以高达30%的品类占比,成为商业项目全新尝试。

“请进来”之后,如何串联起这20多个娱乐体验场,将文化展演、体育赛事、潮流娱乐等多元业态融为一体,构建起多元消费的“全新场域”?如何让消费者花更多时间停留,用数小时甚至一整天玩转滨港?崇邦集团滨港商业中心副总经理崔怡怡表示,从票根经济切入,崇邦联合大麦麦座推出的全国首个商场娱乐购票大会员系统,将重塑文娛消费场景价值,串联“娱文旅商”。

“娱乐购票、票价折扣,是该系统的重要突破。”她告诉记者,崇邦与大麦麦座联手,首次打通商场积分系统与票务系统,二者优势结合,做到了餐饮、娱乐、购物等全业态消费积分直接抵扣演出票价,演出购票再赠积分,形成商场内全业态数字

化消费链路闭环,起到串珠成链的效果。

大麦娱乐演出副总裁申红梅表示,文旅商体消费的数字化、一体化管理是当前大型商业中心亟须解决的关键问题,直接影响用户体验升级与商业引流效果。“麦座为崇邦集团及滨港商业中心打造的大型综合体文旅商体消费一体化解决方案,正是基于其对会员资产通用、数据信息共享及营销体系共建的强需求,定制开发的专业化解决方案。方案上线后,不仅实现了崇邦集团‘娱文旅商’多业态一体化管理,更为滨港商业中心会员提供了贯穿‘吃喝玩乐’全链路便捷服务。”也就是说,借助大麦麦座票务系统的智慧解决方案,在滨港商业中心看剧、看展、玩桌游的会员,再也不必拿着一张实体票根,去线下服务台登记,才能换取“奶茶第二杯半价”等优惠凭证,而是无感转化积分、相关优惠自动推送票夹,直接到店使用。

“像SpicyComedy、星临天下演艺空间、侦兆剧场等人气剧场演出,热门时段可能一票难求,但我们能为系统会员持续提供热门票源,甚至还

有会员积分带来的价格抵扣,带来‘一账户多场景’的便捷体验。”崔怡怡说,不仅是滨港商业中心,崇邦集团旗下9家位于长三角地区的商业综合体,约280万名会员的消费积分也全部打通,有望将长三角流量精准导入到上海虹口,实现不同地区的消费资源联动转化。“自然流量对于剧场来说非常重要,而商场的多元业态就是流量入口。”侦兆剧场主理人伊布也深有同感,“商场拥抱剧场,看重的是丰富的内容供给,剧场则可获得‘剧迷’之外,更多元的观众群体。作为滨港商业中心首个开业的剧场,很多牵娃、逛商场,从未走进小剧场的市民最终成了我们的观众。”

崔怡怡说,滨港的“智慧票根”不只是消费凭证,而是串联起不同场景的通行证,由此产生的积分可跨店联动,让单一消费行为在商场内不断产生乘数效应。“未来我们还会推动更多娱乐业态商户上架娱乐购票大会员系统。”滨港商业中心老建筑部分今潮8弄是沪上知名的“文化弄堂舞台”,在全新的商业综合体中,延续文化历史脉络,结合商业创新内容的滨港正在进阶打造上海又一个娱乐业态聚集性消费地标,为城市商业转型、城市更新升级提供了全新的思路 and 方向。

【记者手记】

上海最早提出票根经济,源于2024年上海博物馆“金字塔之巅:古埃及文明大展”期间的创新实践。新世界集团、黄浦区先后推出联动活动,观众可凭展览票根享购物、餐饮等优惠。

今年5月印发的《上海市提振消费专项行动方案》提出,放大票根经济效应,支持购物中心、景点为持有节展赛会票(证)的消费者提供优惠。此后,“票根经济”在文旅、赛事等各大消费场景中大显身手。例如,凭2025电影节来宾证或2025上海国际电影节展映电影票根,可在“悠游苏州河”小程序直接购买专属票,大多数商圈类展映影院则与所处商业体餐饮商户开展联动。一张音乐剧《SIX》的演出票根,能在美琪大戏院周边近20家餐饮商户换取优惠。还有第十一届中国(上海)国际技术进出口交易会期间,电子或纸质入场券以及上交

会工作证件也化身上海文旅商体展联动促消费的“密钥”。展馆周边世博区域的8处商场首次联动,带来到店折扣、赠礼、免费停车等多种促销优惠。

一张票根超越传统的凭证功能,将消费行为转化为社交货币,成为一种新兴的消费模式。打破行业壁垒,以票根为纽带连接文旅、交通、商业等领域,今年以来,上海商业不断推出新招,形成“一票多用”的商业化协同网络。而此次滨港商业中心的尝试,恰是一次全方位的突破。

以技术创新推动票根经济发展,滨港在跨地域数据互通和权益兑换机制探索上先行先试,提升了票根经济的精准营销与资源整合能力。连接消费场景,激活二次消费,打破壁垒的票根经济有望成为激发经济新动能的突破口。

『智慧票根』串起『好玩好吃好买』

单次消费衍生循环消费,上海票根经济不断『进化』高阶版本



■ 今夏,滨港商业中心20余家娱乐业态商户全面开业