

3平方公里内商业共生

大观街道的平衡之术

2025年,昆明顺城购物中心引进了31家首店。昆明人在家门口就能逛到和一线城市一样的“首店”,已经不是什么新鲜事。

新鲜的是另一件事。

附近的大观商业城在中庭搞起了“3V3”足球赛,一到“足球之夜”,周边摊贩和商店火爆异常。不远处的美辰百货楼上已全是教培机构,楼下富春街里有了不少小而美的小店,“她经济”的生意经,这里算是玩明白了。两公里外的篆新农贸市场有了“立体经济”和品牌咖啡馆,但它还是坚持做一家“昆明人买菜的农贸市场”。

这四种商业形态,同时存在于五华区大观街道辖区内,面积不到3平方公里。

它们遵循各自的生存逻辑,向上生长、向下扎根。在四种不同商业形态背后作支撑的,是一个懂得何时出手、何时收手的基层行政单元。



街道的活动经常在顺城商圈举办

在管理与服务中找到“边界感”

占据核心街区的顺城购物中心自不必多说,从吸引首店落地的速度和数量来说,至今仍是昆明的时尚地标之一。

顺城是“明星项目”,那么街道能做什么?其实,不多。

“把为企业服务放在第一位。”大观街道办事处副主任齐文说出这句话后又补充了一句更关键的:“不该管的绝不越界。”

哪些不该管?顺城购物中心的品牌选择、业态方向、商业逻辑,街道不能干预。

哪些事得做?协调红线范围内的活动场地、在节日期间作交通疏导和提供安全保障就得街道出力。

这种边界感不是天生的,是在管理与服务中找到的平衡点。

顺城购物中心的存在,为整个大观街道提供了一种“向上生长”的可能,那就是依托它的品牌运营和首店效应,激发区域活力。

最小成本撬动最大杠杆

当然,并非所有的商业形态,都适用同一套逻辑。

顺城往西北不远处的大观商业城,商业气场完全不同。这个商业体十多年前人声鼎沸,后来人气散尽。“场地有限,财力有限,就只能在‘螺蛳壳里做道场’。”齐文告诉记者,对于商圈的困境,街道没有大拆大建搞“更新”,而是以体育赛事“进商圈”为切入点,想办法在商圈中庭办起了足球赛。

办足球赛,不需要投入太多,简单归置场地,划好线,买上几个球门就行了。参与门槛也不能设太高,职工赛就从街道班子开始,全员参与;辖区里的兼职委员制单位、系统工会成员单位、各类企事业单位组队也不是难事;青少年队再开放,那参与人员就更多了。从季度赛事到月度“足球之夜”,半年后,赛事火了。

不只足球,乒乓球、跑酷、射击等活动每周轮换,来运动的人多了,商圈顺势推出消费优惠券,打造“滇超”球迷第二现场,引入青岛啤酒1903啤酒花园云南首店,把人引流到周边夜经济消费,溢出效应辐射了周边小商户,实现了赛事“流量”向消费“增量”的有效转化。2025年,这个做法拿到了国家体育总局“2021-2024年度全国群众体育先进单位”奖项。

更重要的不是奖,而是它解决了一个老商圈最核心的问题:人为什么来?“来看球,顺便买点东西。”在齐文看来,这是最顺理成章的商业形态。街道没有试图让大观商业城重新发挥它作为“购物中心”的功能,而是给它找到了一个新的方向,让消费自然发生的方向。

识别需求精准放大

大观商业城几步之外的美辰百货更有意思。

作为一栋楼式的老旧商业体,美辰百货近年来已有些冷清。但其对面是武成小学,旁边是昆二中,商业体楼上大部分区域逐步转型,出现了各式各样的教培机构。

周六上午10时许,美辰楼下的富春街开始热闹起来。楼上有的教培机构刚刚开始上课,距离下课时间还有2个小时。等待的时间里,妈妈们从电梯里涌出,散进富春街上的美甲店、美发店、服装店和咖啡店。一家美甲店的老板说,这个时段的客人大多是等孩子下课的妈妈,周末的上课时段,美甲店里不多的位置就会爆满。

街道看到了这个自然生长出来的需求,顺势引导更多“她经济”的小店聚集到富春街上。街道也给富春街做了美容,让这条路“很好看、很出片”。聚合效应形成后,一些小而美的店也陆续开了起来,让这条街更有味道。

美辰百货的转型,不是提前设计好的规划,这场纯市场主导的变化被街道稳稳接下,并识别需求,精准放大。“大商圈有大商圈的活法,毛细血管的小巷子里也有商机。”在齐文看来,当商业体找到了属于自己的细分市场,街道要做的就是把路铺好、把环境做美、把流量导入。

守住“不精致”的底线

篆新农贸市场是大观街道商业生态中最特殊的一个。

它太火了,游客数量已经超过本地买菜居民。它也在自我进化,2025年两次提升改造,新增两千多平方米,从一楼延伸到三楼,加装了电梯,引入了品牌咖啡馆,新增了打卡点,组建了志愿讲解员队伍、成立了综合执法协调中心,多管齐下,让“有一种叫云南的生活”真正成为了可沉浸、可消费的日常场景。

不管篆新农贸市场怎么求新求

变,街道与市场方都在坚持一条底线:篆新的首要功能还是本地市民买菜的农贸市场。

“花了那么多钱,但它还是一个农贸市场的样子,不是被包装出来的精品打卡点。不是做不到,是不需要也不想要。”大观街道要守住的这条底线,比引进一家首店更难。齐文认为,“在篆新一站式买齐云南省16个州市的特色产品”是目标,但不能以牺牲本地市民的日常采购为代价。因为这里有着城市的烟火气,是商业经济最有本地味道的地方。

不是所有东西旧了就要“更新”,也不是所有空间都要变得时髦精致。一个城市的商业韧性与活力就在于,允许菜市场的生计与潮流并行。

大观街道对不同商业形态采取了不同的方案。对顺城是“做好服务但不干预”,对大观商业城是“激活但不包办”,对美辰和富春街是“识别需求、顺势放大”,对篆新是“守护不精致的权利”。

没有哪一种方案是提前写进文件里的,它们都是街道在日常工作中一个个跑出来的。街道成立了大观商会,请大观商业城的运营管理方做会长,因为那个片区中小企业多,运营方“振臂一呼会有很多人响应”;有人驻商业体的业主反映信号不好,街道约着运营商上门调试;顺城做活动需要协调场地,街道全力配合;富春街要做美化,街道出人又出力。

这些事琐碎、微小,但它们加在一起,构成了一个基层治理单元对“城市商业”的理解,商业不是只有高大上,烟火气也不代表落后,有边界感的参与就是有效的治理。

当一座城市的商圈都在抢首店时,大观街道在做什么?

它在做平衡。让顺城继续向上生长,让篆新安心向下扎根,让大观商业城靠足球赛活下去,让富春街的美甲店自然开起。

又是一个周末的上午,富春街的美甲店里,妈妈们的手机闹钟响了,她们起身往美辰楼上走。篆新农贸市场的野生菌摊位前,摊主正跟游客解释着“见手青”为什么叫见手青。而大观商业城中庭的小型赛场上,“3V3”足球赛正激烈对战,带球、过人、射门,“好球!”手里捧着炸洋芋的观众,边嚼边叫好。

它们之间,微妙又平衡。

本报记者 闵楠 文 大观街道供图



“3V3”足球赛吸引着不少足球爱好者



篆新农贸市场就是最有趣的社会实践基地



篆新农贸市场里有了咖啡馆