从“匆匆尝鲜”到“常来常往”

象山探索县域消费的“留客之道”

排了一个半小时的队，只为了买几个“爵溪车轮饼”。在近日举办的象山全域美食促消费活动上，从海曙换乘12号线赶来的一个年轻人，一口气买了八九个饼：“带老婆孩子来的，值！”短短两天，象山人民广场涌入了约10万人次客流，拉动了周边超百万元消费。

轨交12号线的开通，给象山带来了海量客流，流量真金白银地涌了进来，可当市集收摊、人潮散去，一个关乎县域商贸经济长远发展的考题摆在象山面前：如何让一波接一波的“尝鲜客”变成来去自如的“回头客”？

1 12分钟一班的轨交让年轻人愿意来了

答案的起点，在9月14日早上。

那天，国内首条跨海市域铁路——宁波轨交12号线免费试乘首日。第一班从鄞州小洋江站发车的列车抵达象山丹城站，车门一开，大批主城区的乘客径直涌向蓬莱菜场。鄞州居民王阿姨拖着专门装海鲜的小拖车，一口气买了好几袋梭子蟹：“透骨新鲜，价格也实惠。”

早期客流以银发群体为主。蓬莱菜场相关负责人王明东发现，客流比平常增加了五六成；菜场周边，面馆老板吴伟发现，试乘首日几个小时卖出两百多碗海鲜面，高峰期排队约三四百人。

转折出现在10月19日。12号线班次加密，发车间隔从20分钟缩短至12分钟。“随到随走”的确定性增加了，轨交工作人员明显感觉到，前期因为拥挤不愿来的年轻人，正逐步回流。

市场的嗅觉最敏锐。蓬莱菜场周边新开海鲜面馆18家，店铺流转加快。记者采访了解到一个细节：一位在附近开了六七年面馆的老板，8月刚把店转让出去，9月看人流暴涨，立马又高价盘下隔壁店面重操旧业。“人流在这里，生意就在这里。”他说。


象山蓬莱菜场人流激增。

2 用新场景留客，用微循环送客

对于象山而言，12号线带来了海量客流，但如果只有菜场和海鲜面，游客“吃完就走”，象山终究会成为他们眼中的过客。要让他们产生消费黏性，必须主动打造新消费场景，把轨交的“流量”变成留客的“留量”。

事实上，象山的布局早于通车。

今年6月13日，城南“HAA街集”集装箱夜市试营业，比轨交试乘早了3个月。3000平方米的街区，聚集了27家创意店铺，他们还开展了“偷吃比赛”等创意活动来放大声量。

为了让客流不仅能逛菜场，还能深入景区与乡镇，象山同步编织了一张细密的交通接驳网。

在丹城站，16条公交线路交汇，直达风情街、蓬莱菜场等商贸点位；在大目湾站，出站走连廊能直接进入公交首末站，不仅开通了直达松兰山、石浦古城的多条高频旅游直通车，配备了驻车换乘（P+R）停车场，站旁的“山海市集”更是让游客出站即能消费，13天实现营业额约127万元。

顺畅的接驳网把大众客流送到了景区门口，而轨交带来的城市热度，正引发更深度的消费溢出。

在石浦渔人码头，全市首条海洋场景无人机物流航线腾空而起，跨海飞向对面山岛的三个月亮度假民宿；而在旁边的高塘岛乡，废弃紫菜养殖场被改造成了直面礁石海域的黑药师咖啡，吸引了大批年轻客群周末专程自驾来度假。从大众商圈到小众海岛，新场景有效拉长了游客的停留时间。

3 一趟行程里的促消费“棋局”

场景搭好了，还得让人愿意掏钱。

10月31日，记者在12号线地铁采访时，偶遇来自镇海的市民王先生一家。据他介绍，他们去松兰山游玩出大目湾地铁站时，在站旁的“山海市集”上，凭轨交乘车记录领了一张美食地图。按图索骥去周边吃面时，他用上了淘宝闪购的消费券，还顺手买了一张9.9元的文旅权益卡，在“山海市集”上换了特产折扣。“出站即换乘，连吃饭买特产都有人替你把账算好了，这个体验感不错。”王先生笑着说。

王先生省下的几十块钱，背后是象山促消费的一盘大棋。围绕轨交消费，象山投入200万元专项资金，联合淘宝闪购设置消费券主会场；万达广场推出“轻轨专享一票回本”，凭地铁票根拿折扣。

在城南夜市，一家海鲜排档的经营者靳超对这股热度感受很直观：“轨交开通后，拿手机核销券的年轻人明显多了。周末高峰期，生意比以前好了三成。”从6月刚开业时盯着营业额发愁，到现在忙得脚不沾地，靳超的账本成了象山消费新场景叠加轨交红利的最鲜活注脚，同时，也是象山线下服务业回暖的缩影。而由轨交引发的“流量红利”，正在向整座城市的商业大盘传导。

借着这波人气，象山引导本地商户从“只服务本地人”转向“既赚本地钱也赚游客钱”，并依托电商直播式共富工坊，推动水产、特色鲜果加速线上转型。在消费大盘回暖的底气下，象山顺势推进汽车、家电等消费品以旧换新，争取上级中央资金8751万元，直接带动商品销售额超6.6亿元。叠加“开渔生活季”、码头千人宴等活动，9月单月，象山限上餐饮营业额达1.04亿元，增速高达16.6%。

前三季度，象山社会消费品零售总额达271.2亿元，同比增长5.5%，增速居全市第三；餐饮收入、商品零售增速分列全市第二、第三。


海鲜面是象山的特色美食。

4 真正考验：把去象山变成习惯

成绩显而易见，但记者在调查中发现，隐忧也开始露头。12号线每天能给象山带来上万人流，不过现阶段仍以体验客流为主。客流带火的只是海鲜面、糯叽叽点心等轻餐饮，正餐和住宿并没有出现显著增长。

这就是短期引流与长期习惯的差距。在采访中，象山县商务局负责人表示，要让宁波主城区的市民把来象山变成一种消费习惯。“住在江北的人去鄞州没人会觉得是跨区。如今轨交12分钟一班，一坐就能到象山，以前一个多小时的心理距离瞬间就被改写了。”

把游客的“一时新鲜”转化为“同城化”的日常消费，靠的不是几场活动，而是常态化的确定体验。目前，象山正在补齐这些短板。针对青草巷、风情街等老商业体人气不足的问题，象山相关部门正在进一步谋划打造特色街区；蓬莱菜场南侧正在改造约500平方米的海鲜加工美食区；城南夜市计划推出平价海鲜套餐。

在传播上，象山也注重丰富城市的多元画像：既接住银发族赶早市、品海鲜的慢生活，也向年轻人展现微度假、新消费的活力，更期盼通过轨交带来的同城便利，吸引更多青年创客将这里作为创新创业的起点，打造一座全龄友好、宜业宜居的活力之城。

这或许是象山，乃至众多步入“轨交时代”的中国县域正在面对的命题：一碗海鲜面可以吸引人跨城而来，但让一个人反复跨城而来，靠的是每一次来都有确定性的体验。热度与习惯之间，还有很长的路要走。

当列车以12分钟一班的频率驶入象山站时，象山正努力让“坐着地铁去赶集、吃面、看海”，成为宁波主城区市民不需要理由的日常。

记者 张晓曦 通讯员 郑黎 文/摄