

从“抢首店”到“创品牌”，长沙做对了什么？

人民日报发文赞扬长沙的消费创新从来不是“一锤子买卖”

晚上8点，夜色渐浓，长沙市开福区四方坪夜市里熙熙攘攘。不少消费者围聚在一个特别的建筑边，只见建筑上的巨大电子屏闪烁红蓝数字，显示着鲜啤、纯生、原浆、全麦黑啤、全麦白啤等近30种不同口味的啤酒单价，价格数字随销售量的变化而涨跌浮动。

“今年5月份，我们在长沙推出‘青岛啤酒交易所’湖南首店。”青岛啤酒湖南分公司总经理张荣辉告诉记者。开业当天，这个占地20多平方米的店铺吸引了许多消费者，交易啤酒超3000杯。

2026年长沙市“购在中国·首发长沙”青春消费季启动，超60家首店集中亮相长沙。不断上新的首店新品与不断创新的本地品牌，持续激活长沙各大商圈消费新鲜度，成为拉动城市消费提质扩容的新引擎。



消费者在零食王国门口排起长队游客。图/潇湘晨报·辣椒财经记者陈诗娴



青岛啤酒交易所湖南首店。图/新湖南

让城市商圈持续保持消费新鲜感

湘江东岸的碧湘楚巷街区，街巷的青灰瓦檐和玻璃幕墙同框，古朴底色与现代美学交融。

街区里，广东老字号粤菜馆点都德湖南首店正在加紧装修，计划赶在今年国庆假期前开门迎客。点都德总裁沈志辉介绍，这次选择落地长沙，一方面是看中这里旺盛的消费活力，另一方面是当地从文化构建和场景赋能角度，为企业入驻搭建了良好平台。

在完整保留长沙市文物保护单位“天符宫”的基础上，碧湘楚巷项目规划的消费场景立足于深度挖掘与活化利用本地文化。“项目理念与品牌倡导的饮食文化相贴近。”沈志辉说，“我们希望借此机会让长沙的消费者走进广式烟火气。”

推动首发经济引育集聚，长沙通过制定首发经济支持政策，推动引进高能级首店和举办首发、首秀、首展等活动，让城市商圈持续保持消费新鲜感。

城市需要新鲜的品牌，品牌也在筛选适合首发的城市。在完善商业网点布局规划、推进商圈提质升级的基础上，长沙更注重基于自身产业特点，培育适宜“新店首开、新品首发”的土壤。

长沙依托自身产业资源，自2019年起，每两年举办一届长沙国际工程机械展览会，现已成为全球工程机械领域的重要展会之一。除了企业客户群体外，展会还吸引了大量个人消费者，尤其是亲子消费者前来观展。据统计，已有数千家企业选择在长沙国际工程机械展览会上亮相新产品、首发新技术，其中2025年的第四届展会发布企业首展首发新产品、新技术、新标准、新成果超1500项。

以服务平台为牵引，长沙首店规模不断提升，首店业态不断丰富，新品首发趋向高频。长沙新消费研究院最新研究报告显示，2021年以来，长沙累计引入品质首店884家，其中全国首店41家，华中区域首店110家。2025年，208家品质首店落地长沙。

营造优质的消费市场创业环境

长沙市太平老街，由本地新消费品牌墨茉点心局等运营的地道长沙民艺馆里，青年创业者周宁梓的文创摊位上，摆满了她根据湖南省博物馆文物狸猫创作的周边文创。“有意思！”“好可爱！”路过的游客把玩着产品说。

从一个业余画手，到根植文物原型、做好产品开发，周宁梓的经历是长沙众多青年创业者的缩影。

“长沙鲜明的城市文化和蓬勃的消费氛围，孕育了一批消费领域的创业品牌，它们在推动消费升级的同时，也有助于进一步激发青年的创新创造活力。”长沙新消费研究院首席研究员黄偲表示。

离太平老街不远，长沙市芙蓉区定王台街道丰盈西里，“唐姑娘不姓唐”店铺负责人龙胜正忙着制作餐品。因为颇具国风创意，前几年，龙胜的第一家店成功“出圈”。在街道支持下，随后几年，龙胜在同一片街区接连创办了6家店，涵盖中式烘焙、中餐、周边文创等新消费业态。

“培育本地首发经济要因地制宜建立消费创新机制，形成跨层级跨部门的新合力，围绕新消费企业全生命周期需要的产业研究、企业咨询、资产租赁等，提供市场化服务，形成培育孵化闭环。”黄偲说。

2017年底，牟永生在长沙市天心区租下一个20平方米的铺面，投入25万元，创办“楂堆”品牌小店。他回忆，公司注册、办公场地、人才引进等让初创企业头疼的事，天心区都及时提供了指引和帮助。该轻养生品牌已在长沙、广东深圳、江西南昌等地开设门店。2025年本地药企入股后，逐步走上发展的快车道。

从“抢首店”到“创品牌”，截至2025年底，长沙15年时间里培育出新消费品牌超过150家，涉及餐饮、零售、美妆、休闲娱乐、体育、跨境电商、生活服务、原创设计师品牌等行业领域。其中，营收超10亿元的引领型品牌20余家，每年为长沙贡献产值超过1800亿元。

打造以首店、首发为特征的消费创新供给

长沙芙蓉广场“零食王国”沉浸式零食体验空间，消费者在“零食长廊”等十几个主题空间、6500多个零食品牌、3.5万多款零食中穿梭。

这是湖南鸣鸣很忙商业连锁股份有限公司开辟的又一消费新场景。近年来，鸣鸣很忙拓展零食量贩赛道，依托“零食很大”“零食很辣”“超级零食”等线下体验店，挖掘零食体验式消费潜力。“零食王国”湖南首店的推出，便是创新体验的一次扩容升级。

“首发经济的本质是创新生态竞争。”黄偲说，“本地品牌生长于街头巷尾，汲取市井烟火与湖湘文化养分，拥有自我造血与迭代的韧性。”

与鸣鸣很忙类似，前不久，茶颜悦色首家新鲜零食店“吉时赏味”，在长沙五一商圈嘉顿新天地正式开业。该零食店是长沙本地茶饮品牌茶颜悦色首家完整呈现“茶饮+鲜食”产品体系的门店，提供“有吃有喝、沉浸式逛购”的消费新体验。

今年，长沙发布30个文旅消费新场景，安排124个全市文化旅游重点建设项目，迎接八方来客。

外来品牌本地化、本地品牌首发化。在市场推动下，既保有新鲜感，又具备契合度，品牌和产品才能更好地触达消费者。

长沙国金中心的中国首家乐高品牌标杆店里，橘子洲、杜甫江阁等元素被巧妙融入“市井长巷”巨型主题墙；四方坪夜市的“青岛啤酒交易所”将“快乐长沙”的口号制作成标牌，装点醒目位置，使之成为消费者体验交互的空间……“长沙对消费的供给创新有着更高的包容性和认可度。”张荣辉说，“首店带来的交互感，让我们从之前的卖商品，进化到卖体验，营造更加契合消费者需求的体验场景，也有利于我们进一步开拓市场，激发消费活力。”

通过外来品牌和本地品牌的双向赋能，共同打造以首店、首发为特征的消费创新供给，长沙正从消费目的地升级为品牌策源地。

(人民日报)

又一家国产存储巨头启动IPO辅导

在长鑫存储更新科创板上市招股书后，另一家国产存储巨头长江存储也进入上市流程。

5月19日，证监会网站显示，中信证券、中信建投发布长江存储首次公开发行股票并上市辅导备案报告。报告显示，长江存储成立于2016年，注册资本178.2亿元，法定代表人为陈南翔。

记者了解到，陈南翔是资深半导体从业者，有四十多年集成电路产业经验，除了担任长江存储董事长，还是中国半导体行业协会理事长。目前，长江存储无控股股东，第一大股东湖北长晟发展有限责任公司直接持有公司26.5442%股份。天眼查显示，长

江存储由湖北集成电路产业投资基金、武汉光谷金融控股集团及长江产业投资集团共同持股。

公司成立于2016年7月，是一家存储器IDM企业，提供3D NAND闪存、嵌入式存储芯片及固态硬盘等产品，应用于通信、消费数码、计算机、数据中心等领域。从2014年项目启动至今，3D NAND产品历经五代迭代，2025年第五代QLC(X4-6080)发布。晶栈Xtacking 4.0架构具有高密度、高传输速率、高能效优势。第五代产品X4-9070(TLC)和X4-6080(QLC)分别拥有1Tb和2Tb容量。晶栈架构将持续满足存储需求。

(中国证券报)

结婚启事

新郎 梁瑞
新娘 张怡军

有幸遇见，恰好合拍。于公历2026年5月20日携手成婚，烟火人间，余生皆你。

特此登报，敬告亲友，亦作留念。

2026年5月20日 星期三
农历四月初四