

“一刻钟便民生活圈”，360度的周全

■青岛织密家门口的消费网，即时零售和社区超市加速布局
■公共服务联手市场资源，托住“一老一小”的日常冷暖

□青岛日报/观海新闻记者 丁倩倩

青岛“一刻钟便民生活圈”提质升级

李沧市民李莉的一周，是被“一刻钟”分场景托住的。

傍晚6点，下班路上，她在小象超市小程序上下单了做晚饭需要的蔬菜和鸡蛋，把送达时间卡在踏进家门的那一刻。饭后休息，她顺手在盒马上下单了一款白天刚被同事“安利”的自榨盐汽水。到了周末，她不再赶时间，溜达到家附近的真诚超市逛逛，顺便拿上一份刚出锅的小龙虾和煎饺，解决午饭需求。

丰富的社区商业织密李莉的便民消费网，这也正是当下“一刻钟便民生活圈”最具活力的片段之一。如今全市已完成195个“一刻钟便民生活圈”建设，涉及网点数量1.9万个，覆盖居民320多万人。

如果说社区商业是一场江湖，那么这个“圈”就是最热闹的擂台。各路“门派”在此集结——即时零售以速度见长，社区超市以特色立身，彼此短兵相接，将家门口的方寸之地，演变为硝烟弥漫的商业修罗场。

但“江湖”不只有刀光剑影，更有侠骨柔情。在这里，公共服务联手市场资源托住“一老一小”的日常冷暖，公益托管让年轻父母少一份焦灼，返岗创业让老年人多一份寄托，商业的效率与服务的温度，在同一个“圈”里交汇，促消费与惠民生实现同频共振。

如今，全市一刻钟便民生活圈建设正从单点走向全域。195个“圈”之后，如何从“盆景”连成“风景”，让量的覆盖与质的跃升同步抵达，考验的不只是商业网点的密度，更是城市治理的精度与温度。



青岛入选全国零售业创新提升试点城市，试点方案提出要发展社区型购物中心，打造一批邻里中心式商业综合体，以精准补齐基本保障类业态为基础，有序发展品质业态。

按照青岛“十五五”规划纲要，未来五年，全市在打造一刻钟便民生活圈的过程中，也将深化城市社区嵌入式服务设施建设，配备适老化、适儿化、无障碍等设施。

青岛将发挥多方协同作用，整合街道、社区、商户等各方力量，培育社区商业运营主体，鼓励各类社会主体参与投资建设运营，丰富便民生活圈商业服务功能。



■深耕社区的真诚超市以加工食品突出自身特色。 丁倩倩 摄

商家抢挖社区“富矿”

现在还有什么是在家门口花钱买不到的？这恐怕也是即时零售平台最关心的事情。

去年淘宝、美团和京东东家即时零售、形成“三国杀”格局，今年“拼杀”的主战场转移到仓储超市，从山姆、盒马到麦德龙，一众仓储超市把“到家服务”打造成社区零售标配，让利群、丽达茂等本土商超也加快布局节奏。

社区是商业“富矿”。数据显示，2025年社区便利店与社区超市的市场规模预计突破3.2万亿元，年复合增长率高达12.7%，成为零售业增长的核心引擎。

在一刻钟便民生活圈的建设蓝图中，即时零售正是“创新消费场景、增强多元消费体验”所鼓励的典型业态；而放眼商业竞争格局，这个万亿级的社区市场，早已成为巨头们的必争之地，使得这个步行范围内的“圈”，演变为硝烟弥漫的商业江湖。

高手过招，唯快不破。这也不难理解，青岛山姆会员超市何以在开业之前，就迫不及待启用前置仓开通“极速达”服务，打破“单一门店+到店消费”模式的局限。

目前，山姆在青岛已经布局4个仓，分别位于崂山、市北、市南和李沧，还有7个仓正在推进当中。在崂山区作业的一位山姆骑手告诉记者，崂山仓站内有60多位配送员，每天每人少则20至30单，最多可达百单，“多是送往社区，周末尤其多。”有业内人士分析，山姆的“极速达”客单价或超200元，按照平均每个骑手约60单的标准计算，仅崂山区一个仓，日均为青岛山姆会员商店贡献约72万元的销售额。

更多新零售“创客”争相入局。今年5月，美团旗下小象超市落地青岛，这一定位“30分钟快送超市”舍弃门店，全心布局前置仓，在全市至少规划5个前置仓，覆盖百余个社区；而早在此以前，麦德龙分别在东李商圈和崂山区中部启用前置仓，这是其在省内首次设仓；盒马也至少新增7处前置仓，覆盖西海岸新区、青岛高新区、李沧北部等区域，“盒区房”覆盖人群增至180万人。

新零售“攻城略地”，传统商超也在加速“触网”，借第三方平台挤进家门口的商业“江湖”。

利群集团将台东、崂山金鼎等10家门店接入即时零售平台，上线“极速达”服务。2025年，其线上平台销售收入达5.25亿元，同比增长超10%。

胶州国货丽达购物中心采用“店仓合一”模式，将门店货架作为线上订单的“前置仓”，接入第三方配送平台，开启即时零售服务。转型后，线上销售占比提升至35%，消费品零售额同比增长15%。

即时零售打得热闹，本土社区商业也没有袖手旁观。深耕社区商业20余年，真诚超市总经理戴同尧观察到，社区商业的竞争已经进入深水区，本土商业没有技术与资本的优势，需要通过差异化捕捉到消费者的细分需求。

发挥“近邻”的优势，真诚超市在产品力上下功夫。近两年，真诚超市自建生产线，从生鲜超市向加工超市转变，产品也更偏向馒头、卤味熟食、豆腐、粉丝等家常产品，意在打造特色化的产品矩阵。不过，戴同尧也坦言，目前加工板块尚未实现盈利，这一“特技”能否练成“独门绝招”，尚待时间考验。



■石岭路社区组织老年人做手工、开直播“创业”。

柔性托举“一老一小”

一刻钟“江湖”里，有竞争对手的“刀光剑影”，也有对“一老一小”的贴心守护。

在崂山区中韩街道罗湖路社区的活动室内，20多个孩子正跟着老师学习硬笔书法，这是罗湖路社区为居民开展的暑期托管班，也是罗湖路社区推动一刻钟便民生活圈建设的最新实践。

从2025年11月罗湖路社区党群服务中心成立后，不少孩子正跟着老师学习硬笔书法，这是罗湖路社区为居民开展的暑期托管班，也是罗湖路社区推动一刻钟便民生活圈建设的最新实践。

了解到这一情况后，罗湖路社区便利用闲置房屋开展假期托管服务。

一期托管班的课程周期为十天，课程设置包括课业辅导、运动锻炼以及创意手工等，社区内学龄儿童可报名参加。“托管费用由社区兜底，我们引进了社区周边的商业教培资源以降低成本。比如，社区周边有教培机构，我们邀请机构老师来给孩子们上音乐体验课，如果孩子们感兴趣，可以去机构报班深度学习，这样一来一举两得。”罗湖路社区党支部书记张彤告诉记者。

这样的假期托管班深受社区居民欢迎，因去年寒假期间组织过一期，并且效果较好，今年暑期罗湖路社区又推出两期，报名人数达到50余人。

在青岛，越来越多的社区服务中心灵活“搭桥”，积极导入市场资源，让“一老一小”需求在家门口实现“软着陆”，同时也助力社区商业释放活力。

在市南区八大湖街道，一座闲置8年的楼宇被改造成八大湖邻里中心，集邻里市集、邻里厨房、邻

里学堂等八大板块，引入60余家商户，500米内辐射21个小区，一刻钟内覆盖76个小区超9万居民，曾获多部委联合认定为国家级社区服务综合体。在盘活存量资产的同时，八大湖邻里中心的打造也激活了社区烟火经济，更完善了“一老一小”服务。它的邻里厨房助老窗口日均接待220余位老年居民；邻里学堂推出“日间老年课堂、午后AI自习托管”等分时运营模式，既让双职工家庭的子女有了免费暑期托管空间，也让老年人能避暑休闲。

在崂山区金家岭街道石岭路社区，老年人占常住人口的七成，儿童占到两成。这样一个典型的“一老一小”社区，问题也比较集中——老年人想要发挥余热，除了看孩子，还能做什么？为此，社区工作人员组织电商直播团队为老年人开展直播创业培训，教老年人做手工，同时帮助老年人搭建直播间，销售自制手工作品。“虽然是刚开始，但老人们热情高涨，常驻老年人就已经达到30多人，还有流动的老年人也来参加活动。”石岭路社区党委书记、居委会主任仇哲艳介绍。

“一老一小”的服务需求，既需要商业力量的市场化供给，也离不开政府主导的公共服务柔性托举。

在青岛，一刻钟便民生活圈建设让这张托举之网获得更多支点，数据显示，截至2025年底，全市养老机构数量达到297家，养老床位4.3万张，建成区市、镇街、村居三级养老服务网络，老年食堂超1400家，“15分钟养老服务圈”已基本建成。



■青岛“15分钟养老服务圈”已基本建成。图为西海岸新区珠海街道的助老餐厅。 丁倩倩 摄

这个“圈”还要补什么？

目前青岛已完成195个“一刻钟便民生活圈”建设，根据市商务局披露，要力争在2026年年底累计建成230个“一刻钟便民生活圈”。数字背后，这个“圈”青岛要补什么？怎么补？

从2021年，青岛首批开展一刻钟便民生活圈建设试点以来，基于新建和成熟小区、老旧小区等不同条件分类施策，不断优化布局、丰富业态、补足短板，让居民在步行15分钟范围内，最大程度享受购物、餐饮、理发、家政、日常维修等方面的服务。

2025年9月，青岛获批一刻钟便民生活圈全域推进先行区试点城市，加快推动一刻钟便民生活圈覆盖主城与有条件的县城社区。

一刻钟便民生活圈不仅是惠民生的主阵地，也是扩内需的重要抓手，从单点建设到全面铺开，不仅要有量的增长，也要有质的提升。在这方面，青岛已经有多方部署。

如近期青岛入选全国零售业创新提升试点城市，试点方案提出要发展社区型购物中心，打造一批邻里中心式商业综合体，以精准补齐基本保障类业态为基础，有序发展品质业态。鼓励发展特色餐饮、健身、新式书店等品质提升类业态。同时，将加强适老适幼改造，通过配套建设社区食堂、老年人助餐点、日间照料中心和托育设施，鼓励家政、护理人员进社区，进一步充实一刻钟便民生活圈的服务内涵。

按照青岛“十五五”规划纲要，未来五年，全市在打造一刻钟便民生活圈的过程中，也将深化城市社区嵌入式服务设施建设，配备适老化、适儿化、无障碍等设施。

在采访过程中，有受访者提出缺少资金配套导致建“圈”跟不上节奏的担忧。但无论从前述提及的青岛实践，还是外地经验，都有可操作空间。比如上海把原本分散、各自补贴的老年服务，组织进统一的商业载体集中运营，用客流和多元收入摊薄公益成本，破解“建得起、养不起”的难题；天津和哈尔滨等地发挥物业熟悉居民、服务半径短的优势，鼓励物业向养老、托育、家政、邮政快递延伸，在新增场地和专职人力情况下，用既有物业网络低成本延伸民生服务，既激活物业的经营空间，又让“一老一小”服务“零距离”触达，是轻资产、可持续的市场化路径。

建设一刻钟便民生活圈，既要有整体推进的“一盘棋”，也离不开因地制宜的精准施策。

市商务局相关负责人表示，将发挥多方协同作用，整合街道、社区、商户等各方力量，培育社区商业运营主体，鼓励各类社会主体参与投资建设运营，丰富便民生活圈商业服务功能，为社区居民提供多层次、个性化商品和服务，建成更多便民圈，争取把便民生活圈建成老百姓的“幸福圈”。