



街巷飘香的特色餐馆、社区便民的果蔬小店、匠心经营的手作商铺……遍布城市各个角落的个体小店,是城市烟火气最鲜活的载体,也是吸纳就业、激活消费市场的毛细血管。近日,全市15个部门协同发力,联合推出47项扶持举措,计划重点培育2000户“闪光小店”,创新推动小店对接“票根经济”联盟,打通流量壁垒,为万千小店引来客源活水,让市井小店持续焕发生机。

47项举措赋能 2000家小店“闪光”

青岛启动培育工程计划全年打造2000户特色鲜明的示范小店

年内打造2000户“闪光小店”

个体工商户一头连着民生就业,一头关乎城市消费活力。目前青岛个体工商户总量突破102万户,涵盖餐饮零售、生活服务、文旅文创、农副产品经营等各行各业,数百万从业者依托小店实现创业增收。然而,很多沿街小店长期面临获客渠道单一、品牌影响力薄弱、数字化转型困难、淡旺季客流不均衡等现实难题。不少商户依旧固守“守店等客上门”的传统模式,城市大型文旅、演艺活动带来的客流难以转化为街边小店的消费增量,出现“城市热度高涨,小店客流冷清”的现象。

为系统性破解个体户经营痛点,青岛统筹市场监管、商务、文旅、金融、税务等15个相关部门,整合政策资源,出台覆盖准入开办、降本减负、品牌培育、流量引流、融资支持、权益保障全链条的47项扶持举措,构建分型分类、精准滴灌的个体工商户帮扶体系,推动扶持政策从“普惠式推送”转向“精准化落地”。酒香也怕巷子深,用心经营的小店需要被看见。据了解,今年我市启动“闪光小店”培育工程,计划全年打造2000户特色鲜明、诚信经营、口碑优良的示范小店。

区别于传统评优模式,“闪光小店”面向不同业态、不同规模个体户开放申报,兼顾老字号商铺、社区便民小店、网红特色业态、乡村经营商户。入选商户将获得一揽子配套支持:优先享受政策宣讲、经营技能公益培训、数字化运营指导;纳入官方消费推荐名录,通过媒体宣传、线下市集、线上平台集中展示,打造小店专属“金字招牌”。同时建立“一店



越来越多的“青春小店”承载起年轻人的创业梦想。资料图片

一策”跟踪服务机制,针对小店发展阶段不同需求,持续提供发展指导,鼓励小店深耕特色、打磨品质,从小微商铺成长为区域消费名片。

不少商户对此充满期待。在平度市东阁街道大十里堡村,有一家“闪光小店”——高杰泥塑艺术馆,这里同时也是店主高杰的居所。高杰的创意工作室位于院中偏静一隅,工作室内的展示柜琳琅满目。“这些泥塑是孩子们的最爱。它们不仅好玩,更是一种文化的传承。”高杰告诉记者,这些玩具采用传统工艺精心制作,从取土、揉练到捏制、阴干、烧制,每一个环节都凝聚着传统文化的精髓。

接入“票根经济”促消费

流量不足,是制约小店发展的突出瓶颈。本次扶持方案最大创新亮点,便是推动广大个体小店接入“票根经济”联盟,搭建文旅客流与市井小店互通的消



高杰展示自己的泥塑作品。受访者供图

费桥梁。

“票根经济”以景区门票、演出票、赛事票根为纽带,打通文旅消费与社区商业的流量通道。以往大型演出、景区游览结束后,游客大多直接返程,街巷小店难以分享客流红利。联盟成立后,参与商户推出凭各类有效票根享受消费折扣、赠品、套餐优惠等活动;市民、游客持当日有效票根,即可在联盟合作小店享受专属权益,将一次性文旅客流转化为街边商铺的消费增量,形成“游玩一消费”良性循环。

为百万个体户纾困解难

47项扶持举措兼顾短期纾困与长期培育,全方位减轻经营负担。在降本减负方面,持续落实个体工商户税费优惠政策,推行柔性审慎监管,优化户外经营、夜间经营管理,有序放宽沿街小店外摆经营限制,点亮夜间市井烟火。

金融支持持续加码,面向个体户推出低息、便捷的信用贷款产品,推广“银税互动”,将商户纳税信用转化为融资凭证,简化贷款审批流程,缓解小店资金周转难题。同时持续优化市场准入,简化个体工商户开办、变更、注销流程,推广全程网办、证照寄递,最大限度压缩办事时间。针对有升级意愿的商户,畅通“个转企”绿色通道,为个体工商户向企业转型提供手续便利与配套扶持。

与此同时,全市将常态化开展个体户经营培训,围绕短视频运营、线上接单、门店营销、食品安全、知识产权保护等内容开设公益课堂,帮助中小店主掌握数字化经营技能,适应全新消费环境。

烟火气,是一座城市最动人的底色。百万个体小店承载普通人的创业梦想,维系城市民生便利。随着15部门47项扶持举措逐步落地,“闪光小店”培育工程有序推进,“票根经济”持续赋能市井商业,越来越多扎根街巷的小店将迎来发展新机遇。

青岛早报/观海新闻记者 于健

日前,“北交所电竞装备第一股”、“青岛优品”企业雷神科技,发布智算中心全栈产品,含AI智算服务器、通用服务器、高速交换机、海量存储、桌面终端及工作站五大品类。企业构建云边端一体化算力体系,借“电竞+信创”双轮驱动,完成战略跃迁。

全栈产品闭环落地

当前,AI正从技术突破走向千行百业规模化部署。继发布塔式、迷你、移动三大形态AI工作站,完成边端侧算力布局后,雷神科技再度加码,推出智算中心全栈产品。

本次发布覆盖五大品类:AI智算服务器、通用服务器、高速交换机、海量存储、桌面终端及工作站。其中,AI智算服务器提供高密度模组型与液冷机型,胜任大模型训练及高密度推理任务;通用服务器兼容主流算力平台,承载通用业务负载;配套交换与存储系统,保障高带宽、低延迟传输。同步亮相的信创工作站与桌面终

端,进一步丰富产品矩阵。至此,雷神科技形成“云端有集群、边缘有能力、端侧有产品”三层算力架构闭环,具备智算中心全栈交付能力,完成从“算力使用者”向“算力基础设施定义者”的关键跨越。

四核心构筑差异化壁垒

从电竞硬件品牌到全场景电竞生态领军者,再到AI算力底座战略卡位,雷神科技始终围绕“用户体验”构建能力闭环,沉淀出用户洞察、技术储备、生态协同、客户信任四重核心资产。

用户洞察方面,十二年重度算力场景深耕,让公司具备“从场景反推产品定义”的能力,精准把握不同行业算力需求差异。技术储备方面,多平台适配、高效热管理与系统级性能调优等工程化能

力,已在消费级市场充分锤炼,可无缝复用于AI算力产品,实现从终端到基础设施能力延伸。

生态协同上,雷神科技与主流芯片商、操作系统及应用软件伙伴建立深度协同,形成横跨消费电子与产业互联网的全链路生态网络。客户信任层面,既有政企、金融、能源等领域成熟交付经验,又有消费级市场超千万用户品牌认知,这一“双轨信任资产”为智算业务商业化落地构建起强大差异化势能。

开启价值体系三重质变

值得一提的是,AI算力新引擎正系统重塑雷神科技成长逻辑与价值边界。“电竞+信创”双轮驱动构筑业务底盘,提供穿越周期之稳健根基;AI算力作为

新增长引擎,将企业带入容量更大、增速更高的万亿级算力基础设施赛道。

这一战略跃迁引发三重价值重构。盈利模式之变:从硬件销售升级为“产品+解决方案+全周期服务”模型,收入可持续性与客户黏性显著增强。市场边界之变:从终端存量博弈跃迁至算力增量蓝海,目标市场量级放大。竞争壁垒之变:从单点产品优势演进为云边端全栈协同、软硬一体的体系化护城河。三重质变叠加,使雷神科技不仅分享产业红利,更朝赛道规则共同定义者迈进。

当AI算力成为智能世界底层动力,千行百业跨越数字化转型临界点,雷神科技以双轮为基、全栈闭环为锚、AI新引擎为翼,为青岛数字经济筑牢算力根基,亦为自身打开全新价值增长空间。

青岛早报/观海新闻记者 邹忠昊