



青年聚在哪里，场景就长在哪里

在浦东，青年创业者的办公空间可以从一个工位起步，也能在需要时迅速扩容至数百平方米；来沪求职的毕业生可以拎包入住“青年驿站”，从免费15天开始，逐步扎根；下班后的年轻人花50元走进商圈里的夜校，学到的是最时髦的AI技能和职场经验。

青年在哪里聚集，新的青年发展型场景就在哪里生长。作为上海建设青年发展型城市的引领示范区，浦东回答的一个核心命题是：如何让每一个有想法的青年，都能在这片创新之城找到自己的一片天地。

青年报记者 刘晶晶

走进位于张江的纳贤800，一楼开放空间里正在举办一场创业路演，年轻的创业者围坐在阶梯式座位上，气氛轻松且热烈。去年年底刚完成改造的一层，从原本单纯的前厅变成了集路演、交流、展示于一体的门户空间。

“00后创业者和80后创业者对环境的要求不一样。”张江集团党委书记武志超笑着告诉记者，“他们喜欢更松弛的办公环境，希望去‘班



纳贤800松弛的办公环境更符合年轻创业者的喜好。



作为上海建设青年发展型城市的引领示范区，浦东新区力求让年轻人在此找到一方天地。
本版摄影 青年报记者 吴恺

场景 纳贤800

从“1元创”到“垂直生态”

味’。”纳贤800这一轮改造设计上更加注重青年的审美偏好，增加了很多绿植，风格从偏商务变成了更开放、更轻松的氛围。

在这个创业基地里，聚集着近200家初创企业、近2000名创业人才，70%为“AI+”上下游企业，涵盖脑

机接口、光子量子计算等未来赛道。从一楼到九楼，构建了一条“垂直成长路径”——一层是开放交流区，二层是面向高校、科研院所成果转化的“苗圃层”，三到五层是主力孵化层，六到八层是加速层，九层是与中科院等科研机构合作的“未来技术层”。

云启熹光创始人郑力铭就是从这里起步的。他的团队做的是多模态AI健康智能体，聚焦康复场景，融合非侵入式脑机接口、肌电、机器视觉等多种技术，打造家庭陪伴式康复机器人。

2025年3月注册，入驻纳贤800仅一年，团队便从“一人公司”扩展到十人团队。“186平方米的办公区每天租金仅186元，一年省下近20万元。”郑力铭给记者算了一笔账。他还获得了张江的高成长性青年科创项目每年100万元、连续三年的补贴，“这让我们敢于投入研发、申请专利、组建团队。”

武志超告诉记者，在浦东“青创15条”等政策指导下，纳贤800的“1元创”计划，给予青年创业团队日租金不超过1元/平方米的创业空间，物业、水电、网络全部包含在内，三年的扶持期基本覆盖了初创企业

最需要支持的阶段。不仅如此，入驻企业还能叠加申请张江AI创新小镇的“算力券”“模型券”“语料券”等专项补贴。优秀青年创业人才则能得到“明珠青年创业营”等一系列成长赋能。

郑力铭也是“明珠青年创业营”的首期学员。这一浦东深化“青创15条”政策、打造“青创第一城”的青年创业人才培养项目，自2025年首期启动以来，已成功举办两期，累计培育60名来自集成电路、生物医药、人工智能等硬核产业领域的青年创业者及创业服务人才。

在这里，政策是跟着青年需求走的。今年浦东“青创15条”升级后，支持青年科创项目申请更大面积的优惠办公空间，上限从200平方米提高到了500平方米，甚至更高。“我们发现有的团队成长特别快，放宽上限后政策更加适配这样的初创企业的需求，可以更好地支持它们加速成长。”武志超告诉记者。

“投极早、投青创、投未来”，这是张江集团旗下张江科投的核心导向。武志超介绍，集团正在发起设立一支聚焦概念验证阶段的未来产业项目的种子基金。“它可能还在技术原型时期，还没被充分验证是否可行，但这个时候往往最需要支持。”他说，“我们给的不光是资金，还有投后的跟踪服务，帮他们对接更多的行业资源。”

场景 玉盘青年人才社区

从“一张床”到“居创一体”

靠近张江东区的浦发有家玉盘青年人才社区，毗邻金桥智造城、金融数据港，13.23万平方米的社区，入住4500余人，其中45岁以下青年占98%，本科及以上学历占88%，行业高度集中于半导体、微电子、信息技术、新能源等前沿核心产业。社区已纳入浦东“两个100万”保障体系，截至8月1日，累计签约低租金房源460套。

“玉盘”这个名字，呼应着浦东的“明珠计划”——大珠小珠落玉盘，社区就是承托青年人才的“玉盘”。

孟响就是其中一颗“珠子”。2025年7月，这名哈尔滨工业大学的毕业生第二次来到上海，对租房市场一无所知。他申请入住了玉盘社区的青年驿站。这是浦东为来沪求职青年提供的“最初一公里”服务，符合条件的青年马上可享受最长15天免费住宿。

“过渡期的免费住宿加就业指导和服务融入，一站式服务让我快速安顿下来。”孟响说。在驿站期间，他通过社区活动结识了不少同行，也感受到了一名“沪漂”在浦东获得的第一份归属感。驿站工作人员了解到他有长期居住意向后，主动帮他对接了低租金人才住房政策，以每月855元的补贴价格入住了社

区29平方米的精装一室户，这一价格低于同区位市场价约60%。

从“临时落脚”到“扎根浦东”，青年驿站成了政策精准触达的“第一触点”。截至2026年8月1日，玉盘社区青年驿站已累计服务931间夜数。

但安居不止于“住”。浦发有家玉盘青年人才社区正在探索一种更深层的可能性，让社区成为青年成长的延伸空间。

走进由社区架空层改造的共享空间，近200平方米的区域被划分为多个功能区：社群展示墙、青年学堂、健康小屋、共享办公区。浦发集团房管公司总经理助理许括告诉记者，这里24小时免费向青年人才开放，只要在小程序上预约就能使用。

Kiddy姐是玉盘社区住了三年的老租户。她观察到很多年轻人白天在高强度工作中消耗精力，晚上回到社区缺乏社交出口，“想玩但找不到组织”。她主动找到运营团队，申请发起桌游群。社区迅速响应，提供了架空层多功能活动室的固定时段使用权和物料支持。短短两周，社群吸引超过35名租户加入，每周固定两场活动，甚至衍生出各种分支兴趣小组。Kiddy姐也从一名普通



年轻人参加浦发有家玉盘青年人才社区的社群活动。

租户成长为社区“金牌主理人”，其经验被纳入社区青年讲师团案例库。

“老租户是社区自治的宝贵财富，”许括说，“社区提供场地、小额预算和积分激励，像Kiddy姐这样有热情、有能力的居民就能成为社群生态的发动机。”

据介绍，玉盘社区目前孵化了25个活跃社群，涵盖骑行、运动、手工、摄影等方向。青年学堂每周开设2~3节课，课程覆盖新媒体运营、AI应用、创业指导等前沿热门领域，累计服务超5000人次。此外，浦东青年夜校在此开设教学点位，其中自由搏击课程凭借高燃氛围与解压效果，成为最具人气的“明星课程”。

00后创业者对“居创一体”的需求

越来越强烈，浦东也尝试在社区里挖掘更多公建配套空间或架空层，改造成小型创业空间，让创业者在几十米之内就能找到办公的地方。

“我们提出‘上楼安居、下楼乐业’的概念，”许括说，“现在年轻人对工作场景的要求不一样了，我们就主动做了OPC社区办公空间的尝试。”为了满足AI创业年轻人的需求，社区提供免租共享工位，并配备高性能AI算力设备与专属AI工具包，满足百人同步重度AI创作需求，助力创业者“拎包入驻、零成本启动”。

让安居不止于一张床，而是成为一个完整的成长生态。这是浦东正在推进的方向。

场景 前滩公园巷

从“商业街”到“夜校一条街”

视角转到世博地区的前滩公园巷，这条可漫步的开放式街区在今年春季多了一个新标签——“巷里青年”夜校一条街。

位于前滩公园巷上的商户彼屯共创场今年3月加入青年夜校项目，楼下是消费场所，楼上的大空间就是夜校教室；商户门口，与餐牌广告挂在一起的，是每周课程表。

彼屯共创场90后合伙人李逸飞告诉记者，试水之后发现，他们自己开发的课程对周边的白领和企业管理者很有吸引力。今年夜校春季班期间，仅彼屯一个点位就开了十几门课。最抢手的是商业谈判和AI Agent——一个对应硬技能，一个对应软技能。“前滩汇聚了很多企业中高层管理者和白领，跨部门协同和AI技能转型都是刚需。”李逸飞说。

陆家嘴商管公司团支部书记韩冰是前滩“巷里青年”夜校的发起人。她告诉记者，去年底开始启动这个项目，选择的商户有几个考量：“一是符合青春小店概念，年轻人喜欢；二是偏向创业型或首店型；三是看客户喜好度。”

商店里开夜校，有些商户一开始都不清楚自己能开什么课，大家就一起探索。

前滩片区是宠物友好区，宠物店的商户就开出了宠物中医理疗、宠物急救等生活类课程；周边上班的年轻白领多，音乐教育类商户开出了尤克里里、合唱、吉他、

架子鼓等音乐技能课，一上架就爆火。报名的人中有50%的学员来自其他街镇，甚至有人从静安、临港专门赶来。

今年，浦东青年夜校春季班办班点达到184个，推出课程1267门。其中39个开设在商圈内，开课即秒空。夜校课程公益定价50~80元一节课，远低于市场价。但对商户来说，这远不止于一门公益课。以彼屯为例，夜校学员中约40%会转化成其他付费课程的会员。上过80元商业谈判课的同学，近一半购买了店里售价1200元的“线下实战进阶营”，还有一些企业客户在夜校课后购买咨询服务。

宠物店只开10人小班，每节课50元，但10个学员中有4个转化成了长期客户。音乐类机构同期开了吉他、尤克里里、合唱和三个架子鼓班，招了近100人。还有年轻家长自己上了夜校课，觉得老师讲得好，把孩子也送了过来。“对于教育培训机构来说，成人错峰组班课补充工作日客源是实现机构坪效提升的结构性优化措施。”韩冰说，对于这些青春小店来说，成长获益更多。

夜校模式同时也在反哺街巷消费。夜校开课时间通常在工作日的晚上，白领下班后来不及吃饭，团委联动夜校旁边的餐饮门店推出“学霸餐”，电话订餐、到店即食，解决了学员上课前吃饭难的



前滩公园巷上的商户彼屯共创场。

问题，也为工作日晚上的餐饮低谷期带来了增量客流。

韩冰告诉记者，夜校不仅带来了客流和转化，还提升了商户对商圈的认可度。“起初找商家聊开夜校，商户第一反应是怕花钱、怕浪费人力和时间。现在我们把他们都当作‘共同创业者’，觉得我们带来的是潜在的营销机遇。”如今，商户都在很积极地运营夜校课程。“我们每三个月迭代一次课程，AI相关的课甚至每个月都要更新。”李逸飞告诉记者。

韩冰透露，即将开班的秋季班计划拓展更多商户，并考虑将夜校与商场会员系统联动，辐射更多人。“我们的宗旨是挖掘青春经济更多的能量，我们帮他们挖掘出来，让更多人看到这些品牌，也让青年夜校与青春经济融合共创，让青年共同成长。”