

一球两“吃”！赛场热血，“二场”热辣

苏超“第二现场”让徐州球迷过足瘾

本报记者 王春元 段昱 吴云 黄扬 张雷 武佩剑 蔡思祥 朱二俊 李薇薇

秋意渐浓，彭城大地的“苏超”热度却持续攀升。9月20日晚，“苏超”第十二轮徐州队主场力克苏州队。当“五省通衢”的豪迈遇上“姑苏名城”的雅韵，这场南北对决早已超越普通赛事，成为两座城市文化的激情碰撞。巨幕上球员们奋力拼搏，“第二现场”的球迷欢呼震耳欲聋，全市近百个观赛点以足球为名，打造了一场跨越体育的综合盛宴。

当“苏超”遇上秋收 特色集市别具韵味

“这大屏幕太办肆了！球员脸上的表情都看得一清二楚。”傍晚时分，淮海国际博览中心E3展厅外，400平方米超高清大屏前聚集了千余名球迷……我市设置了近百个“第二现场”大屏观赛点，形成了全域联动的观赛网络。

贾汪区潘安湖奥特莱斯西广场精心打造了一场集体育、文化、美食于一体的秋收狂欢盛宴。广场以大屏为核心，前方特别搭建80平方米的舞台，舞台前整齐摆放300张座椅，确保观众舒适观赛。

从比赛日下午开始，足球宝贝啦啦操、拉丁舞、街舞、武术等暖场节目轮番上演。大屏南北两侧设置的20个非遗市集和秋季特色农产品展位，成为现场的一大亮点。汴塘煎饼、贾汪旗山矿月饼、贾汪酥饼、徐薯薄饼、白氏黄桃、宏发水蜜桃、秋爽秋月梨及“贾汪真旺”自卖头中秋礼盒……活动现场，独具特色的地方美食琳琅满目。

现场更有马庄香包、贾汪曹氏钩织等非遗技艺现场展示，引来往群众见证作品制作过程，感受匠心独运的文化魅力。20个“特卖展销临促外摆”摊位将售卖场内低价引流单品，引导顾客进店消费，现场消费一定金额还能参与抽取相关演唱会门票、现金券，满足消费者多样化需求。“我是徐州队的忠实球迷，这次既能看球，又能品尝美食、欣赏非遗展示，很不错。”在潘安湖奥特莱斯购物的市民李先生高兴地说。

借助“苏超”的热度，丰县抢抓机遇推广当地特产。作为中国著名的白酥梨之乡，当下正值丰县白酥梨成熟的最佳时节。9月20日，丰县在淮海国际博览中心的“第二现场”设置了白酥梨及当地特产品鉴区，让球迷在观看比赛的同时，品尝清甜可口的当地特产。

沛县的13处“第二现场”同步掀起热潮，从核心商圈到乡镇广场，从汉兴1978创意园到杨屯镇文体广场，每一处观赛点都是一片热情的海洋。城投国际广场化身“商圈球场”，大屏幕高清晰度直播放大每一个扣人心弦的细节，球迷围坐在一起，与主场同频心跳。文化中心广场上，巨型屏幕前聚集了数百名球迷，大家举着小旗帜为徐州队助威，欢呼声与赛事解说声交织一起，点燃了沛县的秋夜。

图①绿茵场上，球员奋力拼搏。 本报记者 白雪 摄
图②市民在“第二现场”为徐州队加油。 本报记者 刘冰 摄
图③苏州银行徐州分行摊位引来众多市民。 本报记者 陈羿帆 摄



当文体遇上消费 多重体验别样精彩

“徐州队，冲啊！”“继续战斗，都是好样的！”……赛场上的激情不仅点燃了绿茵场，更在泉山区精心打造的各苏超“第二现场”持续升温。在徐宝生活广场，球迷们欢聚一堂，边享受美食边畅享赛事。高清大屏将每一个精彩瞬间都清晰呈现，每一次攻防转换都扣人心弦，现场欢呼不断，气氛热烈。

以体育为媒，促文旅交融。为迎接徐州队主场对战苏州队，9月19日至21日，泉山区政府统筹辖区文旅资源，特别推出“跟着苏超游泉山”文旅惠民活动，徐州乐园、彭城风华等热门景区面向苏州市民及所有来徐游客推出门票折扣等专属优惠，带来“观赛+旅游”的双重体验。

“苏超”激战正酣，鼓楼区苏宁广场、金鹰国际、鼓楼广场等观赛点热闹非凡。苏宁广场一楼中庭的巨大屏幕前围满了热情的观众，“为徐州而战”“C位属于苏C”等应援横幅将热血氛围拉满。现场福利不断，应援物料、中国邮政联名款周边、达美乐限定周边均免费派发。球迷拿到心仪物品后难掩兴奋，纷纷拍照分享。鼓舞表演更将气氛推向高潮，激昂鼓点搭配着观众“徐州必胜”的欢呼呐喊，让苏宁广场化作欢乐海洋。

习习晚风中，大龙湖北岸巨幕准时直播激烈的比赛，球迷朋友在这里的露天观赛区，与千人同声呐喊，感受“苏超”联赛的激情澎湃。

晚上7点半，徐州经开区淮海环球港的高清LED屏又一次准时亮起，现场早已坐满球迷，连过道都挤着驻足的人。球员带球冲刺时，全场屏息凝神；门将飞身救险的瞬间，欢呼声即刻响起……每一分紧张、激情都通过巨幕鲜活“搬”进了淮海环球港，让现场球迷沉浸式追赛。

当晚，新沂吾悦广场在一楼舞台区布置超大高清巨幕，吸引众多球迷齐聚“第二现场”助威。现场免费发放徐州队定制助威T恤、荧光手环与主题贴纸，瞬间点燃助威海洋。吾悦广场同步推出“国庆出游新装备”主题促销，凭助威道具即可享多重消费折扣，更设置了“进球立减”惊喜彩蛋。

在邳州，中钰广场、宝龙广场、欢乐买广场等多家商业中心化身为一个个激情澎湃的“迷你主场”。巨大的内场电子屏前，早早就聚集起成群结队的市民。商场原本的商业氛围被火热的足球激情覆盖，店员、顾客、路人都不由自主地停下脚步，沉浸于比赛的每一次传递和射门。

夜幕降临，睢宁县兴美城市广场一楼中庭人声鼎沸，球迷们早早来到现场，隔空为徐州队加油鼓劲。19点35分，直播赛事的商场大屏幕骤然亮起，“苏超”赛场的画面铺展开来，“徐州队加油”的呐喊声瞬间响起，与挥舞的应援棒相映成趣。睢宁第九菜系酒店门前坐了数桌客人，他们边吃饭边观看比赛。随着比赛的紧张进行，大家都微仰着头，目光牢牢锁定在大屏上，追随那颗牵动人心的足球。

苏超“第二现场”不仅是一场体育盛宴，更成为拉动消费的重要引擎。9月20日晚，方特乐园倾情打造“精灵奇妙夜”主题盛宴，开启金秋奇幻之旅。精怪小镇、龙谷秘境、精灵神域三大沉浸主题区域限时开放，带领游客步入光影交织、神秘莫测的精灵世界。

铜山区特向苏州球迷发出邀请，无名山景区、喻盛美术馆、燕山文化景区、渡江战役总前委旧址均免费开放，同时拿出410个停车位免费向社会开放。

终场哨响，秋夜微凉，徐州各“第二现场”却依然热情似火。这不仅是一场足球赛的胜利，更是一次城市文化能量的集中释放。从淮海国际博览中心到遍布全市的近百个观赛点，徐州的秋夜见证了体育与文化、传统与现代、竞技与生活的完美融合。“第二现场”的创新模式，让足球超越了赛场边界，成为连接城市脉络的文化纽带。当吴韵汉风在呐喊声中交汇，当非遗技艺在喝彩声中传承，“第二现场”的火热不仅点燃了球迷的激情，更照亮了城市发展的新路径。



金融服务“踢”进球场

苏州银行徐州分行市集送知识

本报讯（记者 陈羿帆）“您好！扫码就能领一份苏州特色粽子糖，来看看吧！”9月20日下午，徐州奥体中心外的市集上，苏州银行徐州分行工作人员的热情招呼，吸引了刚抵达的球迷。当天，“苏超”第十二轮徐州队主场对阵苏州队的赛事即将开赛，苏州银行徐州分行在此设置的两处服务摊位，成了赛前市集里的“人气打卡点”。

下午5时许，距离比赛开场还有1个半小时，徐州奥体中心的市集已热闹非凡。穿着徐州队红色球衣的球迷三五成群，不少人被苏州银行摊位前的热闹景象吸引。摊位上，苏州特色粽子糖摆放着，绘有苏州地标的特色扇子，刚出锅的爆米花散发着香甜气息，这些充满地域特色的礼品，让球迷们眼前一亮。“本来是来买赛前零食的，没想到还能领到苏州特产，顺便了解苏州银行的情况！”市民李女士接过工作人员递来的爆米花后说。

摊位前，工作人员分工明确：有的忙着为球迷递上礼品、引导扫码关注；有的手持宣传册，为球迷讲解金融知识；遇到球迷提出的问题，比如“手机银行

转账限额怎么调整”“老年卡有哪些优惠政策”，工作人员都耐心细致地一一解答。

据苏州银行徐州分行营业部总经理焦元鼎介绍，苏州银行徐州分行去年刚入驻徐州，此次借助“苏超”的超高人气走进市集，既是一次品牌推广，更是一次金融知识普及的“接地气”尝试。“我们希望借着这份热闹，把专业的金融知识转化为老百姓听得懂、用得上的实用信息，让大家在轻松的氛围里提升金融安全意识。”他表示，活动筹备阶段，团队特意挑选了粽子糖、特色扇子等带有苏州元素的礼品准备送给现场的市民，就是想通过这种“地域文化+金融服务”的组合，拉近与徐州市民的距离。

不少球迷领完礼品后，还主动拉着同行的朋友前来咨询。比赛开场前，苏州银行徐州分行设在现场的两处摊位，共送出特色礼品500余份，接待市民咨询近500人次，现场气氛热烈而有序，此次活动，不仅让金融知识走出网点、走进群众，更用贴心服务传递了苏州银行“苏心让您舒心”的金融服务理念，诠释了金融机构的社会责任。

啥？徐州这里一夜间冒出两条“宝鸡街”

本报记者 王正喜

9月20日，“苏超”赛场的哨声未响，徐州人先被另一股“攻势”刷屏：大龙湖临湖广场+奥体中心外环，一夜之间冒出两条“宝鸡街”。当天14时，宝鸡文旅、劳务协作暨农特产品推介活动在大龙湖风景区临湖广场先行启动，展示近年来徐宝协作成果，为火爆的“苏超”赛事添上一抹浓郁的陕西风味。

大龙湖风景区临湖广场上，30个特色展位沿湖排开。宝鸡市文旅局的青铜器文创产品与人社局的“西秦大姐”劳务品牌展台相邻，陇县的蜂蜜与太白县的高山蔬菜隔道相望；麟游县的核桃油、千阳县的SOD苹果、扶风县的猕猴桃、陇县的野辣沙棘汁，以及太白县的五味子茶等农特产都成了抢手货。“没想到秦岭深处的农产品这么优质！”徐州采购商张先生当场和宝鸡市农民职业协会签下意向协议。

徐州奥体中心赛场大屏播放宝鸡宣传片，展示

了秦岭云海、法门寺佛光、太白山云海等“周风秦韵”，把等待开场的等待时间变成了宝鸡“云旅游”。赛场外，宝鸡文旅快闪展位被围得水泄不通，不少球迷一路“剁手”，拎不动直接让工作人员“快递回家”。苏州球迷也忍不住竖大拇指：“看完球就去宝鸡，安排！”这场借力体育赛事的推介活动，开创了“赛事+文旅+农产品”的协作新模式。

“婆家人永远支持娘家队！”经销宝鸡农产品的沛县小伙娄伟，与妻子吴小娅在宝鸡农特产品展位前笑着招呼客人。吴小娅是宝鸡人，夫妻档的跨省合作成了现场最佳代言。不远处，宝鸡市农业农村局副局长吴亚东身着徐州队队服：“我们既是来推介宝鸡美味的，也是来徐州队现场加油的！”

宝鸡市发改委负责人指出：“从最初的资金帮扶到现在的产业协作，从单向输血到双向赋能，我们正在构建徐宝协作升级版。”活动现场不仅卖出农产品，更达成多个劳务合作意向——太白的“高山菜工”、陇州的“羊管家”等特色劳务品牌引发徐州企业关注。