



汉风号APP 晨报微信公众号

## 从“徐州有好市 苏超狂欢日” 到“富国街·苏超第二现场”狂欢季

# “超”有料 “苏超”第二现场活动抢先看

本报记者 郑微 张伟

当足球激情遇上市井烟火，一场文体商融合的狂欢即将开启。4月18日，由徐州市云龙区商务局、云龙区文体旅局支持，徐州报业传媒有限公司、徐州云龙万达广场主办的“徐州有好市 苏超狂欢日”2026“苏超”徐州第二现场将在云龙万达广场1号门外正式启动，为市民打造一场集观赛、美食、互动于一体的沉浸式文体盛宴。

记者从市商务局获悉，为放大赛事效应，徐州创新推出“苏超”赛事第二现场和“票根+”两大板块，联动全市40个点位、数十家餐饮住宿企业，力争将赛事“流量”转化为经济“增量”，实现体育赛事、城市经济和市民生活同频共振。届时，无论你是否在奥体中心，都能在全城40个点位同步感受绿茵激情，并凭一张球票享受吃住行多重实惠。

围绕奥体中心主赛场，我市统筹布局、多点联动，在全市重点商圈、特色街区、休闲广场及优质餐饮门店等40个点位，精心设置“苏超”赛事第二现场，让足球热情遍布徐州城乡。

苏宁广场、金鹰国际、云龙万达广

场、徐州招商花园城、杉杉奥特莱斯、三胞国际广场、德必金龙湖新天地、淮海环球港、铜山万达广场、贾汪区吾悦广场、沛县德信之翼商业广场、睢宁万达广场、邳州市中钰购物中心、新沂市汉锦城市民大舞台等市民熟悉的热门地点均在其中。

为放大“票根+”经济效益，拉动餐饮、住宿等消费升温，我市积极联动各类市场主体，推出一系列专属优惠福利。住宿方面，协调10家酒店、宾馆推出赛事折扣房价，最高可享8折优惠。此外，华住集团旗下全季、汉庭、桔子、宜必思尚品等全市所有门店，为观赛球迷提供门市价8.5折专享福利，全方位保障外地球迷、观赛群众住宿需求，提升出行体验。

在餐饮方面，精选20家重点餐饮门店参与优惠活动，针对持赛事门票、外地身份证的顾客，提供赠送菜品、折扣立减等专项优惠福利。百味地锅鸡、淮海四道街羊肉烩面等本地特色餐饮门店，纷纷推出专属折扣，海悦馨禧酒店、鲜合汇大酒店等商家，结合赛事推出赠菜、专属套餐等活动，同时多家餐饮企业主动延长营业时间，进一步激活夜间餐饮消费，让赛事流量转化为实实在在的消费增量。

届时，高清大屏将实时转播赛事盛况，同步搭建球迷互动区域，打破赛场空间限制，扩大赛事覆盖面与群众的参与度，满足广大市民就近观赛、沉浸式感受赛事氛围的需求，进一步凝聚城市活力。

为放大“票根+”经济效益，拉动餐饮、住宿等消费升温，我市积极联动各类市场主体，推出一系列专属优惠福利。住宿方面，协调10家酒店、宾馆推出赛事折扣房价，最高可享8折优惠。此外，华住集团旗下全季、汉庭、桔子、宜必思尚品等全市所有门店，为观赛球迷提供门市价8.5折专享福利，全方位保障外地球迷、观赛群众住宿需求，提升出行体验。

在餐饮方面，精选20家重点餐饮门店参与优惠活动，针对持赛事门票、外地身份证的顾客，提供赠送菜品、折扣立减等专项优惠福利。百味地锅鸡、淮海四道街羊肉烩面等本地特色餐饮门店，纷纷推出专属折扣，海悦馨禧酒店、鲜合汇大酒店等商家，结合赛事推出赠菜、专属套餐等活动，同时多家餐饮企业主动延长营业时间，进一步激活夜间餐饮消费，让赛事流量转化为实实在在的消费增量。

## 赴“苏超”之约，领28.1万元消费券

本报讯（记者 郑微）春风拂彭城，足球启狂欢。4月18日，2026江苏省城市足球联赛徐州队主场赛事正式开赛，徐州市商务局联合银联商务徐州分公司，重磅启动“苏超促消费”专项活动，投入28.1万元，发放1.5万个福利名额，推出“来徐看苏超·请您吃烧烤”“苏品苏货·必购必带”“第二现场·狂欢市集”三大专项活动，让市民游客在为球队呐喊助威的同时，畅享实实在在的消费优惠。

作为本次活动的重头戏，“来徐看苏超·请您吃烧烤”活动时间为4月18日至19日，共发放三类满减券：35元券（满200元可用）1000张、21元券（满100元可用）2000张、14元券（满50元可用）6000张。适用门店涵盖大佬陈烧烤、贾青羊肉串、老拾烧烤、绿地三只羊等知名烧烤品牌，分布在鼓楼区、云龙区、泉山区、铜山区及沛县，共计50余家，方便球迷朋友就近感受彭城烟火气。4月18日当天，淮海国际博览中心“苏品苏货·必购必带”活动中，将发放10元（满20元可用）、20元（满40元可用）、30元（满60元可用）三类消费券各1000张，可用于购买马庄香

包、小康牛肉酱、徐州老八件及各类文创好物，让游客轻松带走地道徐州特色。

同日，“第二现场·狂欢市集”将在淮海国际博览中心E1馆、彭城壹号、徐宝生活广场同步开启，市集汇聚特色小吃与潮流好物，同步推出10元、20元、30元三类消费券各1000张，消费满额即可直接抵扣。据悉，所有在徐消费者均可通过“苏新消费服务平台”领取消费券，每人每档活动限参与一次，同一微信号、手机号等均视为同一客户。1.5万个福利名额一次性放出，先到先得，领完即止。消费券领取当日即可在指定商户使用，满额自动抵扣。

更多“苏超”线路、福利，扫码查看。



更多“苏超”线路、福利，扫码查看。

2026江苏省城市足球联赛 特别报道

### 赛前探营

## 徐州队门将康文博 足球已成为我生命的一部分

本报记者 李小委

4月15日上午，徐州队拍摄新赛季定妆照和全家福。镜头前，康文博站在球队最后一排的中间，这个门将专属的位置，他已经越来越习惯。去年在“苏超”赛场上，他曾多次上演关键扑救力保球门不失，让无数徐州球迷记住了他的名字。

和去年相比，康文博精瘦了一些。“也没瘦太多吧。”他笑了笑，有些腼腆。去年第七轮常州队对阵徐州队的比赛中，康文博表现出色，并奉献了两次关键扑救，最终力保球门不失。那场比赛，让许多

徐州球迷记住了这个站在球门前的徐州小伙。

但很少有人知道，能在数万现场球迷注视下稳守球门的年轻人，第一次走进“苏超”赛场时，紧张到什么程度。

“第一次上场时太紧张了。”回忆起上一个赛季比赛场景，康文博的语气里仍带着震撼，“看到这么多人在为我和球队加油助威，那种声势浩大的场景，让人热血沸腾。”

可紧张归紧张，一旦站在球门前，他骨子里那股徐州人特有的拼劲就上来了。“刚开始踢球时是为了强身健体。”康文博说，“后来越

踢越喜欢，想把足球当成自己的一种职业。”如今，足球已经成为他生命中的一部分。

在康文博看来，足球的胜负从来不是靠某个球员的发挥决定的。他说，每一次扑救背后，都有整条后防线队友的默契配合；每一次胜利，都是全队上下一起拼出来的。

徐州队新赛季首战，就碰到了卫冕冠军泰州队。当被问及是否会出战时，康文博表示，一切听教练安排。对于自己的状态，康文博表示“已经做好了准备”。

对于新赛季，康文博希望能用场上的精彩表现回馈球迷。

## 徐州队队长杜明洋 不管对手是谁，首先做好自己

本报记者 李小委

徐州队新赛季的主客场球衣在球迷圈里火了一把。聊起新战袍，队长杜明洋语气里透着喜欢：“客场球衣在网上比较火，网友认为设计很霸气。”不过，球衣再好，终究还是要到赛场见真章。

4月18日，徐州队将在主场迎战泰州队。对于这场比赛，杜明洋的回答干脆利落：“有信心。”这份信心，来自整个备战期的积累。“大家都很努力，教练组、团队、队员，

所有人都在为一个目标去奋斗。”杜明洋说。上赛季，徐州队在常规赛与泰州队的交手中，泰州队先进一球，徐州队连扳两球逆转取胜。而在“苏超”四分之一决赛的点球大战中，徐州队遗憾落败。对于杜明洋来说，这段记忆依旧清晰，也正是因此，他对新赛季的首个主场比赛有着更强烈的渴望。

“毕竟是赛季第一个主场，教练组和我们球员都是一个目标——争取拿下比赛，拿下三分。”这不是一句口号。杜明洋本人

就是这支球队韧劲的一个缩影。上个赛季，他曾带伤坚持上场，拼到最后一刻。如今身体恢复得怎么样？他说，备战期里，教练组和医疗团队都做了充分准备，“自己恢复得也比较好”。对于新赛季，杜明洋的目标清晰而务实：“首先还是做好自己，争取在去年的基础上，获得更好的成绩。我们所有人也一直在往这个方向努力。”

新赛季，新球衣，新的主场首战。杜明洋和他的队友们，已经准备好了。“全力以赴。”他说。

### 赛事运营

## “苏超”徐州主场赞助体系升级

本报记者 李小委 吴一凡

硬件设施的全面提档升级、文旅地标强强联手、“大国重器”与竞技体育硬核联动……从“办比赛”到“全链条运营”，国体文化体育（徐州）有限公司总经理尹伟豪近日在接受采访时表示，“苏超”徐州主场赞助体系升级，赛场内的节目丰富了，赛场外的消费链条更长了。今年3月份，“苏超”徐州赛区组委会正式宣布，面向皖鲁豫开放18个小微企业赞助席位。

“徐州地处苏皖鲁豫四省交界，是区域中心城市。我们要让周边的兄弟城市也能共享‘苏超’的红利。”尹伟豪在接受采访时表示，18家外省小微企业将陆续亮相2026江苏省城市足球联赛常规赛徐州队主场比赛。这是一种“被看见”的幸福感，这份来自超级流量的背书与荣誉感，远超广告本身的价值。

尹伟豪透露，正是这种实实在在的带动效应，吸引了更多三省优

质企业前来洽谈。值得一提的是，为了将这份体育红利延伸为文旅体验，所有中签的小微企业，还将享受徐州方特乐园提供的免费团建政策。一张球票，连接的不仅是赛场，更是一座城市的热情。

今年，“苏超”徐州赛区构建了极为精细的“4个层级、5种类别”赞助体系，从主赞助商到供应商，让不同规模的企业都能找到适合自己的参与方式。

球队主赞助商由徐工集团担纲。这不仅是赞助，更是一场“大国重器”与竞技体育的硬核联动。

“徐工集团为球赛赋能，到时候大家去主场会有一个耳目一新的感觉。”尹伟豪透露，4月18日，徐工的吊车、翻斗车等重型装备将化身最独特的“氛围组”亮相徐州奥体中心。此外，除了维保股份继续赞助，在4月18日亮相的赞助商既有徐州人舌尖上的记忆——大佬陈烧烤、怪味鱼，也有从区域走向全国的餐饮巨头老乡鸡，还有

承载着几代人青春记忆的健力宝。“体育+”的终点不是赛场，而是对城市经济的深度驱动。“我们今年深化了‘体育+’理念，从单纯的办比赛转向全链条运营。”尹伟豪表示，除了完善赞助体系，今年最大的亮点在于文体旅商的深度融合。

一方面，赛事方联合市文广旅局，深度研发文创产品，将徐州的两汉文化、美食等元素IP化；另一方面，与徐州方特乐园等文旅地标强强联手，推出专属活动。从赛场延伸到酒店、餐饮、景区，让赛事流量真正转化为经济效益。“今年我们实现了多维度的捆绑。”尹伟豪表示，赛场内的节目丰富了，赛场外的消费链条更长了。

尹伟豪表示，今年“苏超”徐州赛区将摒弃去年传统的静态挡板，全部更换为高清LED广告板，所有赞助商的品牌权益将从“固定曝光”跃升为“动态轮播”——在同一场比赛中，不同品牌画面可以实时切换、循环展示。



杜明洋定妆照。

## 亮相“苏超” 5家小微企业这样说

4月18日，5家小微企业将亮相“苏超”徐州赛区，他们这样为徐州队加油助威。

江苏天华变压器有限公司负责人朱行坤：“进球要准，电压要稳，天华变压器，稳。当天，我一定会去为徐州加油助威。”

光宝新能源（江苏）有限责任公司的负责人孔繁浩：“孩子是一个小球迷，我们爷俩将在现场并肩为徐州队呐喊助威。”

安徽亳州市梵蒂欧门窗有限公司负责人李大高：“中签带来了不少流量。流量来了，不急不躁；生意好了，不骄不躁。”

河南南阳卓辰物资贸易有限公司姜冬冬：“特地买了印有‘徐老大只管赢’的球迷服，公司将推出优惠福利，接住‘苏超’流量。”

从山东枣庄而来蜜恋之城奶茶店店主殷味味：“自从中签之后，到店顾客明显多了。”



徐州队进行赛前热身训练。本报记者 白雪 实习生 张衍衍 摄