

# 一把烤串撬动全城消费流量

## 解码独属于徐州的“烧烤经济学”

本报记者 彭家一

在徐州，看“苏超”的正确打开方式是什么？

答案只有一个：先去球场喊过瘾，再去烧烤店畅快撸串！“苏超”赛事点燃整座城市的热情，烧烤作为徐州最具代表性的城市美食之一，成为观察“苏超”拉动城市经济的最佳窗口。

4月18日，今年“苏超”徐州队首场比赛日，抖音平台“徐州烧烤”搜索指数达到峰值，一把烤串、一群因足球相聚的人，撬动着全城级的消费流量，造就了独属于徐州的“烧烤经济学”。

这份热度，从座无虚席的烧烤店可见一斑。“每逢‘苏超’比赛日，店里的客流量明显增多，营业额比平时提升了40%。”小品烧烤负责人刘冲表示，店里特意安装了一块LED大屏直播比赛，每到赛事期间，许多市民游客会特意来店里，一边吃着烧烤，一边呐喊助威，氛围感拉满。

为什么市民游客都钟爱这一口？其实，烧烤是徐州最具社交属性的美食。

看球的激动、赛后的心情，都在撸串碰杯中自然抒发，没有繁琐礼仪，只有自在随性。这种低门槛、高共情的社交氛围，让烧烤成为球迷情绪释放的出口。

正是这种自带社交属性的特质，让烧烤成为“苏超”赛事最完美的搭档。随着球迷源源不断地涌入徐州，烧烤的带动效应已经延伸到城市的方方面面。

据统计，今年徐州队主场首秀吸引30851名观众现场观战，全市旅游景区游客量较前一个周末增长36.8%，夜间文旅消费集聚区消费增长20%，赛事流量直接转化为实打实的消费增量。

为了吸引更多球迷，上轮比赛，徐州市商务局同步启动新一轮“‘苏超’促消费”专项活动，投放总价值28.1万元消费券、设置1.5万个福利名额，以足球赛事为纽带激活城市消费；本地商家也纷纷推出“苏超”应援套餐、票根抵扣福利，精准吸引球迷群体。

当源源不断的客流涌向烧烤店，烧烤的角色便从单纯的美食载体，升级为文商旅体融合的场景连接器。一场球、

一顿串，只是这场城市漫游的开端。还可以转身拐进旁边的文创店，挑一件心仪的产品；在彭城七里漫步，看霓虹夜色中的徐州轮廓；路过非遗市集，把城市的烟火打包带回……

原本单一的“看球+吃饭”的需求，延伸为“烧烤+足球+文创+夜游+市集”

的多元消费体验，把赛事流量真正转化为实实在在的消费增量。

这个夏天，不妨约上三五好友，找一家烟火气十足的烧烤店，左手烤串右手啤酒，在滋滋作响的炭火声中，为“苏超”呐喊，感受一座城市最鲜活、最动人的模样。



AI制图

## 苏超·小店也闪亮

### 球赛加持 小店再出圈

本报记者 王艺宸

5月9日晚上8点多，徐州富国街的夜色被足球激情点燃。一品飘香米线店内，老板颜伟忙得脚不沾地。后厨的汤锅咕嘟咕嘟冒着泡，前厅座无虚席，门口还排着七八位食客。平时，这个点客流高峰已经过去，但今晚不一样——富国街十字路口那块巨型屏幕上，徐州队主场迎战宿迁队的“苏超”赛事正酣，下半场的激烈对抗让球迷的呐喊声隔着玻璃都能传进来。“富国街·‘苏超’第二现场”狂欢季，正以滚烫热度唤醒这条老街的每一份烟火气。

这个夜晚，富国街的每一家小店，几乎都在经历同样的时刻。“苏超”第二现场的落地，一块大屏带来的不只是90多分钟的足球盛宴，更像一束光，照进了这些平时埋头经营、却鲜少被看见的小店里。

陈记鼎鼎香油烫老鸭的门店前，店员正把刚出锅的鸭子一只只挂上铁钩，油亮的鸭皮在灯光下泛着琥珀色的光泽。“我在这条街干了快10年，从没像这段时间这么忙过。”创始人陈明感慨不已。他的店不大，主打油烫鸭，老法热油反复淋烫，皮脆肉嫩。以前来店的多是周边居民，买半只回家加个菜。如今排队的年轻人举着手机拍视频，还有外地游客循着短视频慕名专程赶来。“‘苏超’开赛之后，每天都要多卤两锅，有时候还不够卖，实实在在是赛事带火了人气。”

在彭祖美味店门口，排队队伍更是一眼望不到头，一盘盘色香味俱全的地

道徐州菜陆续上桌，烟火气十足。老板韩运香守得住传统，也跟得上潮流——留意到店里多了不少穿球衣的年轻人，他在保留传统招牌菜的同时，创新推出了香辣鸡翅、年糕排骨等年轻化菜品，还设置专属抽奖活动。谈及变化，韩运香深有感触：“特别是‘苏超’第二现场，大屏一架，整条街都亮了。我们这些小店被更多人看见了。”

这份热闹背后，是徐州优良营商环境的暖心托举。赛事筹备之初，王陵街道工作人员主动走访，召集富国社区、醒狮社区的工作人员和商户代表，围坐在一起共商活动方案，把商户的顾虑、需求一一记在心上，让商户从旁观者变成参与者。

同时，街道主动为商户对接宣传资源、协调活动场地，搭建起“政府搭台、商户唱戏”的良性互动平台，让本土小店借赛事风口，收获属于自己的“流量红利”。社区则提前敲门入户，与居民商量观赛期间的相关事宜；志愿者穿梭在人群中引导、捡拾垃圾；城管与环卫同步跟进，确保热闹过后街道依旧整洁……没有谁在单打独斗，更没有谁在“被管理”。

城市文旅持续升温，小店也主动回馈街区、反哺城市热度。今年“五一”假期，大楚家枣子糕主动响应社区号召，为富国街便民服务站免费提供饮用水和急救箱，还印了宣传手册供游客领取。“不是我一个人在做，周边商户都在做。”创始人柴政坦言，徐州好了，富国街才会更好；富国街好了，他们的生意自然也会越来越好。一品飘香米线店则



“苏超”的滚烫热度让徐州老街巷的烟火气更旺。 本报记者 刘冰 摄

推出外地球迷凭“苏超”票根免费吃酱香米线的暖心活动，以独属于徐州人的热情款待游客。多家餐饮商户纷纷量身定制观赛优惠套餐，还走进线上直播间发放试吃福利，主动引流、抱团造势。

小店的主动付出，也让“苏超”带来的“流量”真正转化成“留量”。从山东曲阜赶来的球迷刘先生在大屏前看完完整场比赛，被枣子糕的香味吸引，顺手买了两袋，又去打包了一份油烫鸭。“本来打算看完球就回酒店，结果在这条街上又逛了一小时，多花了好几百。”他笑着晃了晃手里的袋子。

富国街的灯火，就这样一夜比一夜亮了起来。那些曾经藏在巷子深处、只

有本地老饕知道的小店，借着“苏超”的东风，被推到了聚光灯下。球迷来了，短视频博主也来了。社交平台上，有人追问米线店地址，有人打听枣子糕门店，有人拍下油亮亮的油烫鸭，问“上外卖了吗”。

夜深了，大屏暗了下来。韩运香收拾着店门口的桌椅，陈明拉下卷帘门，富国街重归平静。但所有人都知道，那些被看见的小店，不会再被轻易忘记。以“苏超”为纽带，体育、文旅、商业正在这里深度融合——游客停留的时间长了，餐饮休闲消费火了，街区的人气与商气一路飙升。这条被点亮的老街，正在书写着属于自己的文旅新篇章。