

“苏超”喊话“东北超” 来徐州，开心一“夏”

本报记者 张瑾

筑牢合作基础，携手开拓文旅新赛道

7月10日至11日，江苏省文化和旅游厅牵头组织全省13个设区市文旅部门及重点文旅企业，赴辽宁大连、沈阳两地开展2026“水韵江苏·开心一‘夏’”国内文旅集中推广周活动。活动期间，徐州文旅创新推介形式，通过特色主题推介、文旅优惠放送、特色市集展销等多元形式，全方位、立体化展现徐州暑期文旅特色风貌与独特魅力。

2026年是江苏省与辽宁省对口合作十周年，依托两地深厚的协作基础，徐州文旅以“苏超”“东北超”特色文旅IP为纽带，搭建起跨越千里地域的文旅交流互通桥梁，持续深化苏辽两地文旅资源共享、客源互送、产业联动，推动跨区域文旅协作走深走实。

诚邀东北游客，来徐开心一“夏”

在2026“水韵江苏·开心一‘夏’”国内文旅集中推广周活动中，徐州文旅携汉韵风光、精巧文创亮相辽宁。在大连、沈阳的徐州专场文旅推介会上，文旅推介官系统介绍了徐州的山水资源，诠释了“一城青山半城湖”的城市生态底色，展现源远流长、博大精深的彭城历史文化；聚焦特色城市文旅IP，生动讲述了彭城七里古街巷道的千年变迁、市井烟火与人文故事。

在徐州、宿迁、淮安三市联合推介中，徐州凭借深厚的历史底蕴与夏日美食格外亮眼，与苏北兄弟城市共同绘就了丰富多彩的区域旅游新图景。徐州特色美食文化让现场受众不仅领略山水人文之美，更直观感受彭城浓郁鲜活的

市井烟火气。

活动现场，“国潮汉风 快哉徐州”文创市集人气火爆、客流不断。“行走的徐州”文创好礼琳琅满目，“苏超”玩偶、徐州米线及甜醋等特产颇受青睐。跨越山海奔赴渤海沿岸，徐州文旅以十足诚意，邀约辽宁游客赴徐开启夏日文旅之旅。

在宣传引流层面，徐州文旅还打出线上“组合拳”，与“东北超”多个城市在抖音平台上围绕赛事话题联动创作、高频互动，营造友好氛围。两地文旅部门互寄宣传册页，通过酒店、景区、文博场馆等线下渠道互相推广文旅资源与优惠政策，实现信息互通、客源共享。



主持人在文旅推介会上介绍徐州彭城七里。

早在今年3月19日，“春风徐来，抚顺相伴”——抚顺文体旅商农（徐州）资源推介会在徐州举行。活动通过城市宣传片、旅游资源专题推介、非遗文创与农特产品展销等形式，向徐州市民与长三角客源市场全方位推介抚顺文旅与产业资源。徐抚两地文旅、农业部门及重点企业，就线路互推、客源互送、联合营销、产品共研、农特产推广等领域达成多项初步合作意向，为两地建立常态化联动机制、实现互利共赢打下坚实基础。

在“苏超”徐州队主场赛事期间，抚顺文旅带来的麻辣拌、人参、特色农产品等东北好物整齐陈列，吸引了众多球迷驻足品鉴。

两地推动消费转化，推出双向优惠政策。“苏超”赛事期间，东北球迷凭观赛票根，可免费游玩邳州艾山等9家徐

州景区；抚顺的12家景区在“东北超”赛事期间，对江苏市民免首道门票。此外，身份证常住地址为东三省及内蒙古自治区的球迷，凭观赛票根与本人有效身份证件，可在徐州部分景区线下兑换免费门票一张（仅限一次），票根有效期为比赛结束次日起15天内（不包含比赛日当天）。

市文广旅局相关负责人表示，以“苏超”和“东北超”两大赛事为纽带，徐州文旅不仅与结对城市抚顺深化合作，更架起南北文旅互通的新桥梁，把赛事流量转化为消费增量，在文旅发展的新赛道上携手共进。

图片由市文广旅局提供



AI制图

消费新观察

拼豆、“偷吃大赛”等儿童娱乐项目火出圈 童趣消费让成年人也“上头”

本报记者 刘浚豪

今夏的徐州商圈，各类童趣体验活动持续走红。

“课堂偷吃大赛”、手工拼豆、潮玩开箱等原本专属儿童的娱乐项目，吸引大批成年人参与体验，并逐步迭代为全民参与的情绪消费新赛道，成为观察徐州消费升级、服务业提质的全新切口。

成年人“重返童年”的消费热潮，并非简单的跟风打卡，背后是城市居民消费需求的深层迭代。

首先是情绪价值的代偿释放。快

节奏生活下，低成本、高即时性的轻量化体验愈发受到青睐。童趣消费具有无压力、重体验的特质，精准匹配成年人解压放松、治愈自我的刚需，成为当下情绪消费的主流落地场景。其次是集体怀旧的商业转化。作为消费主力的80后、90后，拥有高度同质化的童年记忆。商家通过复刻怀旧场景、打造沉浸式体验，让消费不再是单纯购物，而是弥补成长遗憾、唤醒情感共鸣的过程，实现了情怀价值与商业价值的双向赋能。同时，拼豆、趣味赛事等场景适配年轻人“低压力、轻陪伴”的

社交需求，有效填补了都市轻社交空白，拉近了人际距离。

童趣消费在徐州持续出圈，得益于本地商业的场景化、融合化运营。不同于单一业态布局，徐州各大商圈将童趣活动与餐饮、零售等业态深度联动，通过商户提供物料、消费福利置换引流等方式，打造“小活动撬动大流量”的运营模式，以轻量化体验盘活整体商业人气，为存量商圈引流增效。

当前，徐州正深入实施服务业扩能提质行动，提出做大文体旅游、居民服务等生活性服务业，丰富消费场景、提

升供给品质。

更重要的是，童趣业态具备轻资产、易落地、高引流的优势，是盘活存量商业、丰富消费场景的有效路径，为城市商业提质、消费市场扩容提供了新思路。

微场景蕴藏大潜力。童趣消费的持续升温，见证了徐州消费从“有没有”向“好不好”的品质跃迁。随着更多细分需求被精准满足、“小微场景”持续创新，城市烟火气愈发温润饱满，消费市场内生动力也将持续夯实、稳步向上。