

# 客场比赛，嗨翻全城

徐报“苏超”报道组

奔跑、传球、射门……9月5日晚，“苏超”徐州队客场对阵盐城队，赛场上之战况火热。千里之外的徐州，一块块观赛大屏同步点亮城市夜空。从市中心富国街，到各县（市、区）商圈广场、城市公园，再到乡村新时代文明实践站……遍布徐州全域的“苏超”第二现场燃动全城。球迷的呐喊、夜市的烟火气、商圈的人流交织在一起，一场客场赛事，在徐州全域掀起消费热潮。

这并非偶然出现的消费现象。“苏超”开赛数月以来，每逢比赛日，徐州全域逐步形成日趋成熟的“周末赛事经济”模式：观赛、餐饮、购物、休闲串联成完整的夜间消费链条，足球赛事正在为城市消费输送稳定的“长期流量”。

## 商圈联动

### 赛事流量嵌入消费动线

9月5日晚，富国街核心位置的高清观赛大屏成为全场焦点。济宁游客朱雷说：“我是过来旅游的，和大家一起看着比赛吃着烧烤，非常惬意。”

比赛哨声一响，整条街区迅速进入观赛状态，进球的欢呼、射门偏出后的叹息、此起彼伏的加油声，为这条美食街区解锁全新打开方式。食客们不再只为一餐美食而来，观赛、聚餐、打卡相互串联，普通消费场景被赋予浓厚的社交属性。

而沿街商户则抓住赛事契机，纷纷推出定制观赛优惠套餐，走进线上直播间发放试吃福利，主动引流、抱团造势。

陈记鼎鼎香油烫老鸭门店负责人介绍：“‘苏超’第二现场聚拢了人气，实实在在带动了街区餐饮消费。”门店还贴心提供真空包装服务，方便外地游客打包带走。

“每逢周末有‘苏超’比赛的时候，大屏一架，整条街的氛围就起来了。上座率比普通周末高出一截，很感谢‘苏超’给我们带来的客流量。”彭祖美味店老板韩运香说。

同一时间，德必旗下的彭城壹号、金龙湖新天地、彭城大院全域联动，面向不同群体打造差异化观赛场景。

彭城壹号主打街区大屏集体观赛，实现逛街打卡、观赛休闲一站式消费。金龙湖新天地依托湖畔资源，将晚风、演艺与足球结合，打造湖畔沉浸式观赛狂欢。彭城大院把观赛和文创市集相融合，拓宽周末休闲消费边界。三处点位错位布局，精准覆盖老城核心与城东片区的消费人群。

火热氛围背后，是实实在在的消费数据。据徐州市商务局统计，依托“苏超”赛事打造的“票根经济”累计发放1.5万份专项消费券，整体消费带动率超300%。

## 县域乡村发力

### 夜间消费半径向外延伸

县域板块同样多点开花。邳州沙沟湖水杉公园南门广场，啤酒、烧烤、特色小吃一应俱全，市民围坐在大屏前，和邻里好友共同为徐州队助威。已经连续五场前来打卡观赛的市民马强感慨，户外大屏搭配美食市集的氛围感，远非居家看球可比。

沛县文化中心广场设置500人规模的观赛区，同步推出非遗市集、剪纸、面塑、香包、葫芦烙画，足球赛事和汉文化资源双向赋能，进一步丰富体育消费内涵。

贾汪吾悦广场、睢宁兴美城市广场、徐州经开区淮海环球港、新沂吾悦广场、铜山印象里等商业综合体，纷纷开辟观赛专区，借助商场现有餐饮、零售业态，搭建看球、购物、聚餐一体化的消费链条。

“来商场看比赛，既能给徐州队加油，又能顺便逛街采购，一举多得！”市民李先生说。睢宁兴美城市广场工作人员介绍，自“苏超”开赛以来，商场同步开设第二现场，赛事期间整体客流及消费数据均实现明显上涨。体育赛事不再局限于赛场之内，已经延伸为街头巷尾的鲜活消费场景。

足球热度同样蔓延至乡村。丰县王沟镇刘菜园村新时代文明实践站里，一块直播大屏架了起来，周边村民在家门口就能相聚一同观看“苏超”对决。现场志愿者做好秩序维护，乡村夜晚多了一项全新的文化休闲选择。

在徐州，城乡之间多点布局的“苏超”第二现场，打破了观赛的地域限制，把赛事流量均衡分散到城市各个板块，让各地共享赛事红利，持续拓宽城市夜间消费的烟火半径。

赛事经济的联动效应，不仅体现在本土赛场。9月5日这场客场之战，徐州同样以满满诚意“走出去”，把“徐州有好市”城市消费名片带到盐城奥体中心。徐味生米线、老郑烤肉筋、丰县反手烧饼夹羊盘肠、海七秒鱿鱼等一批本土特色美食集中亮相。

“徐州风味与盐城热情撞个满怀。”市商务局相关负责人表示，跨城市市集一方面向外推介徐州餐饮品牌，另一方面也推动两地球迷、游客之间的双向流动，为常态化跨城消费埋下伏笔。体育IP的价值，正从单一的比赛日客流，拓展到城市品牌塑造、商贸往来互通的更深层次。



双方球员激烈拼抢。本报记者 白雪 摄

## 多元模式并行

### 从单点热闹走向常态消费

一场足球比赛能够带火一个街区、一个商圈并不难，难的是把阶段性消费热潮，沉淀为稳定的市民消费习惯。

如今，每逢“苏超”徐州队比赛日，主城区和各县（市、区）同步行动，商圈、公园、特色街区纷纷开启第二现场，一个覆盖全域的消费主题就此形成。

徐州各地的第二现场，已经摸索出多套运营模式。沛县由县文体广电和旅游局牵头主办，统筹场地、非遗、演艺各类资源，探索“体育+媒体+文旅+商务”融合发展路径。

邳州、丰县依托公共广场、新时代文明实践站开展活动，侧重公益属性，丰富群众的公共文化生活。

徐州各大商业街区、城市综合体以市场运作为主，商圈运营方主动布置大屏、组织现场活动，联动场内商户推出配套服务，借助赛事流量拉动门店经营。

政府搭台、企业唱戏、群众参与，多种模式协同推进，兼顾社会效益与经济效益，避免“苏超”

第二现场沦为一次性节庆活动。

“从单点热闹走向常态消费，关键在于让观赛融入日常生活。”市商务局相关负责人表示，对于普通市民而言，“苏超”为周末增添了新的休闲选项，约上亲友，前往就近观赛点位，开启看球加聚餐的夜间出行。长此以往，看“苏超”比赛，慢慢成为家庭团聚、朋友小聚的固定选择，全新的周末消费习惯正在逐步养成。

比赛终会结束，但徐州始终以来“苏超”第二现场为纽带，串联起商圈、夜市、景区，打造可持续的周末赛事经济，让赛事流量源源不断转化为城市消费的长期增量，正是城市文体旅商融合发展的一条可行路径。

# 把足球狂欢搬进市井老街

本报记者 段昱

9月5日晚，“苏超”徐州队客场对阵盐城队，徐州美食街区富国街人声鼎沸、香气四溢，一场属于球迷与食客的狂欢火热上演。在富国街“苏超”第二现场，观赛激情与市井烟火气碰撞交融，让这条老街在这个夜晚拥有了属于自己的“主场”。

走进街区，“苏超”主题横幅迎风招展，浓厚的足球氛围扑面而来。街区核心位置，一块高清观赛大屏成为全场焦点，绿茵场上的奔跑、传球、射门，被实时“搬”到街头。开场哨声响起，大屏之下很快围满了人。每当出现精彩瞬间，掌声与呐喊声此起彼伏，整条街区瞬间被点燃。素不相识的市民因足球相聚，简单纯粹的快乐在夜色里流淌。

绿茵场上激战正酣，街区里的烟火气也同步升温。彭祖美味门店内，食客们谈笑风生，生意格外红火。店主韩运香近期在富国街新开五六百平方米的分店，环境、服务、菜品品质全面升级。后厨内，地锅小公鸡、蒜爆鱼等徐州招牌菜接连出锅，香气四散。“外地朋友专程过来，得让人家尝到地道的徐州味道。”韩运香说。从业多年，他始终坚守一个原则：食材要新鲜，味道要地道。如今到店的年轻食客越来越多，韩运香顺势新增香辣鸡翅、年糕排骨等单品，但做好菜的匠心始终没变。

不远处的一品飘香健康米线（一中店）同样座无虚席，不少外地游客慕名前来。一碗碗酱香浓郁的米线端上桌，食客们捧着碗吃得酣畅，最后再喝上一大口热汤，直呼过瘾。这个拥有20年历史的本土品牌，正是从富国街第一家店起步，如今已在徐州开设多家分店，承载着无数徐州人的味蕾记忆。“酱香米线是我们的招牌，米线坚持用纯大米制作，汤底醇厚鲜香，秘制酱料每日现熬现用。”品牌负责人颜伟介绍，门店通过中央厨房统一处理原料，只为给食客带来安全、健康、美味的消费体验。

终场哨声吹响，富国街的热闹依旧不减。这个夜晚，足球的激情与美食的温情在这里交织碰撞。“苏超”第二现场，不仅点亮了街区的夜经济，也让富国街的烟火气随着赛事的热度，飘得更远、更久。

淮海环球港 苏超第二现场火热开启。

球迷们为徐州队加油助威。



赛场上，徐州队射门瞬间。

富国街“苏超”第二现场人头攒动。