

汉风大舞台汇聚全民才艺星光

——“五一”专场11人晋级月赛,宿州选手孟军令周赛摘冠

本报记者 张晓晨

“五一”假期的金龙湖,被悠扬歌声与阵阵掌声紧紧萦绕。经过2天日赛、1天周赛的巅峰对决,汉风大舞台“五一”专场圆满落幕。这场零门槛的全民才艺盛宴,吸引了20余位怀揣梦想的选手登台,他们中有远道而来的追梦者,有临时起意的爱好者,也有并肩同行的情侣。最终,来自安徽宿州的孟军令凭借扎实的唱功夺得周赛冠军,吴京、石涛、孟宇恒、刘同同等11名选手成功晋级月赛,用最真挚的演绎,为这个假期留下了难忘的回忆。

“从宿州到徐州,路程不算太远,只为奔赴这场与唱歌的约定。”孟军令在夺得周赛冠军后说道。今年47岁的他是一名小学老师,平日里酷爱唱歌。偶然在短视频平台刷到汉风大舞台的报名信息,得知这是一个零门槛的全民展示舞台,他当即决定调整“五一”假期的行程,奔赴徐州参赛。

日赛中,他以一首《再见了,大别山》惊艳全场,洪亮的嗓音搭配真挚的演绎,赢得现场观众阵阵掌声与喝彩,直播间更是被“专业水准”“太好听了”的弹幕刷屏。周赛对决时,他特意选了一首难度更高的《故乡有话说告诉你》,相较于首场比赛,他的演唱愈发从容沉稳。评委点评直言:“他的歌声里有故事,有热爱,这种发自内心的情感表达,比任何技巧都更打动人。”谈及夺

得周赛冠军时,孟军令笑着说:“我从来没想过能拿冠军,就是想来唱唱歌、和其他爱好者切磋交流,汉风大舞台给了我这份荣誉,既是认可,也是对我多年热爱的最好肯定。”

赛场上,不止有冠军的荣光,更有无数平凡热爱的闪光瞬间。来自中国矿业大学的一对情侣,成为赛场上最甜蜜的风景。男生曹源、女生苟灵欢正是因音乐结缘。“我们平时就喜欢唱歌,看到汉风大舞台的报名信息,就想互相PK一下,看看谁的歌声更好听,对我们来说,这也是一段特别的假期回忆。”苟灵欢笑着说。还有一位让人印象深刻的选手名叫高亢,来自山东济宁。此次来徐州本是探亲度假,5月2日日赛当天,他路过德必·金龙湖新天地,被现场的歌声和热闹氛围吸引,一时兴起当场报名参赛。“我平时就爱唱歌,走到哪儿唱到哪儿,没想到能赶上这么好的舞台,就想上去试一试,连伴奏都是我临时下载的。”高亢笑着说。凭借漂亮的嗓音和洒脱的台风,他成功晋级周赛。尽管周决赛中因准备不足、略显紧张,历经待定环节后,最终遗憾淘汰,但他依旧笑容满面地走下舞台:“能站在这里唱歌,认识这么多同样喜爱音乐的朋友,就已经很满足了,这次在徐州的特别经历,比比赛结果更有意义。”

赛场上,不少选手在线上直播间

拥有超高人气,被网友称为徐州“周杰伦”的王浩宇便是其中之一。今年36岁的他是一名外企员工,平日里最大的爱好就是唱周杰伦的歌,无论是音色还是唱腔,都有几分神似。日赛中,他一首《蒲公英的约定》一开口,就点燃了现场氛围。熟悉的旋律响起,台下观众瞬间跟着哼唱,有人拿出手机打开闪光灯,随着节奏轻轻摇晃,比赛现场秒变热闹的演唱会。“我没想到大家会这么热情,能和这么多人一起唱歌,感觉特别温暖。”王浩宇说。直播间里,弹幕刷屏不断,“为徐州‘周杰伦’打call!”“求再唱一首”,人气一路飙升。选手张鑫的表现同样让人眼前一亮。他演唱的《爱如潮水》一开口就惊艳全场,低沉磁性的嗓音,将歌曲里的深情与遗憾演绎得淋漓尽致。没有华丽的技巧加持,却用最真诚的表达,打动了每一位观众和评委。直播间里,网友们纷纷刷屏“高手在民间”“必须晋级”“单曲循环预定”,最终,张鑫成功晋级月赛,用实际行动证明了自己的才华。选手吴京的演唱,更是为本场比赛的“名场面”之一。他一首《新贵妃醉酒》,一人两个声线,男声沉稳有力,女声婉转悠扬,切换自如、毫无违和感,演唱水平堪称专业。评委现场点评时给予很高评价:“能在全民舞台上看到这样的表演,非常难得。”

除了这些亮眼的选手,赛场内外的温情瞬间也同样动人。56岁的贾汪区选手闫维君,日赛中演唱了《我的情深你若懂》,音色浑厚饱满,情感到位。晋级月赛时,他激动地说:“我从来没想过,我这个年纪还能站上这样的舞台,名次不重要,能展示自己、享受唱歌的过程,就很骄傲了。”

还有现场被氛围感染、临时报名的音乐爱好者杜玉明、刘同同,分别献上《天路》《风雨彩虹 铿锵玫瑰》,用嘹亮的歌声传递热爱,展现了全民参与的热情。

3天的比赛,线上线下齐狂欢。现场围观群众络绎不绝,掌声、欢呼声此起彼伏。来金龙湖遛弯儿的刘先生表示:“假期在家门口也能看到精彩的演出,放松又惬意。”直播间里,热度持续飙升,网友沉浸式欣赏选手们的精彩演绎,用弹幕为选手加油鼓劲,真正实现了“全民参与、全民狂欢”的活动初衷。

据了解,汉风大舞台的报名通道继续开启。汉风大舞台,有才你就来!欢迎广大才艺爱好者扫码报名,奔赴汉风大舞台,大胆绽放光芒,勇敢秀出自我!



扫码报名

以旧换新政策扩围点燃消费热情

智能绿色家电成消费持续发力点

本报记者 耿耘

“五一”假期,我市家电消费市场延续强劲增长势头,在国家及省级消费品以旧换新政策扩围增效地推动下,绿色智能家电成为假日消费“主角”,政策红利与商家促销形成叠加效应,带动家电消费持续升温。

今年,我市全面落实省级消费品以旧换新扩围政策,将智能家居、智能终端、消费医疗等10类产品纳入补贴范围,单件最高补贴1500元。市商务局联合银联商务及多家商业银行,额外配资推出满减优惠,进一步刺激市民品质焕新消费需求。苏宁易购、京东五星、美的等家电企业纷纷推出假期系列促销活动,企业配套资金超千万元,与政府补贴形成合力,最大限度让利消费者。

值得关注的是,4月中旬省发布的地方自主品类补贴政策,将干衣机、洗碗机、扫地机器人、具身智能机器人等纳入补贴范围。“省补”新增品类在“五一”假期首日销售额较节前大幅上涨,智能化新品成为市民品质焕新的热门选择。“五一”假期,我们携手头部家电品牌推出‘新品首发’计划,覆盖整个假期促销周期,消费者可享受‘国补+厂补+苏宁补’多重叠加

让利。”徐州苏宁易购负责人表示,服务方面,企业推行“送、拆、装、拖”一体化服务,老旧家电可享受免费上门服务,回收款项直接抵扣购机款,实现换新“无缝衔接”。此外,一批AI智能新品“五一”假期期间集中亮相,涵盖智能冰箱、医护级AI消毒洗碗机等前沿产品,进一步丰富了消费者的品质焕新选择。在家电行业深耕13年的戴先生表示,随着补贴品类扩围、参与商家增加以及消费者认知度提升,“五一”假期家电消费有望在去年高基数基础上实现新的突破。

从消费趋势看,节能、智能、健康已成为徐州家电市场的关键词。年轻家庭和准备装修的群体,对智能化家电产品的需求尤为旺盛。

“五一”假期,我市家电市场消费对周边城市的吸引力持续增强,不少来自山东、安徽、河南等周边地市的消费者,专程驱车来徐选购家电,成为假日家电消费市场的重要组成部分。

家电消费作为大宗消费的重要组成部分,正以“以旧换新”为支点,有效撬动消费市场持续扩容、品质提升,为全市消费增长注入强劲动力。

文庙·东方青年发展型街区开街

向全城青年发出邀请函

本报讯(记者 吴云)“五一”邂逅“五四”,文庙·东方青年发展型街区正式开街。作为彭城七里“鼓楼时光”核心片区的重要组成部分,文庙全新升级打造东方青年发展型街区,以青春为底色,以潮流为内核,为广大青年打造专属潮流阵地,让这片昔日静谧的古韵之地,向全城青年发出邀请函,立志成为最懂年轻人的“潮流心脏”。

“青年兴则城市兴”的理念,在这里被具象化为可触摸、可体验的日常场景。街区的真正活力,藏在那些被授

予“苏青小店”称号的店铺里。年轻轻珠宝、布兰兔、小白楼中古店……这些店铺的主理人多是青年群体,他们用审美与热爱,在这里构筑起一个个充满个性的微型文化现场。文庙·东方青年发展型街区的开街,既是鼓楼区推动传统文化活化利用、提升城市时尚品位的重要举措,也是落实青年发展型城市建设要求、服务青年成长成才的具体实践。未来,街区将持续聚焦青年需求,不断丰富业态、优化服务,让古韵文庙成为青年逐梦成长的新平台、城市焕发活力的新地标。

更值得关注的是,徐州文旅的“热”,并非中心城区的“独热”,而是城乡联动的“全暖”。中心城区、文庙、苏宁广场等商业体,以国潮市集、轻享生活节等多元场景点燃消费热情。放眼县域,铜山汉王镇的非遗新市集、贾汪龙吟湖畔的亲子探索赛、丰县刘郭故里非遗体验馆各具特色,沛县“村界杯”吸引周边四省49支球队、1200余名球员以球会友、以赛传情,无不彰显着县域经济与乡村文旅的蓬勃活力,县域市场正成为假日经济的新增长点。

以“文旅热”带动“经济火”,归根结底要靠实实在在的服务与优质的体验。在提升游客体验上,徐州也下足了功夫。全民阅读诵读会、艺术馆集展空间、油画平行展等各类文化活动的

同步铺开,让“诗与远方”在假日里实现温情相拥。这种文化与旅游、传统与潮流、城市与乡村的多维交织,不仅拉长了消费链条、丰富了消费场景,更提升了城市的文化格调与吸引力。

“五一”假期的文旅热度,是徐州城市活力的集中释放,也是其经济韧性与发展潜力的生动注脚。今年以来,从春节的“年味经济”到假日的“赏花经济”,再到“五一”的假日经济,徐州正一步步将“流量”转化为“留量”,持续写好“土特产”文章,深耕“两汉文化”沃土,推动“旅游+”与“+旅游”深度融合,让季节性文旅热潮延展为四季常态,徐州必将在文旅高质量发展的赛道上跑出加速度,让假日经济的这把火,烧得更久、更旺。

年轻人,在徐州遇见最好的青春

(上接01版)大学毕业后,他放弃了苏南城市的工作机会,回到丰县老家。“我们丰县是全国有名的洋葱主产区,洋葱品质这么好,却常常面临市场滞销的问题,我心里特别不是滋味。”怀着对家乡的热爱,周子壮创办现代农业公司,引进科技手段,拓宽销售渠道,成功将丰县洋葱卖到了菲律宾、阿联酋等国家。如今,海外订单已经占到总订单的三分之一。“一个人富不算富,大家一起富才叫真富裕。”周子壮的公司带动大批村民实现家门口就业,他也盼着,有更多返乡青年能被看见、被认可,一起为家乡发展添砖加瓦。

从异乡追梦到深耕乡土,徐州让每一位年轻人都能找到属于自己的赛道。而青年们也用汗水与担当,反哺着这座城市的每一寸土地。

青春有为 城市与青年都是“追光者”

一座城市对青年最大的吸引力,是提供实实在在的干事创业空间。“开业之初,我们也曾因客流不足而苦恼。”“空山半闲咖啡”主理人予辰坦言,成为“青春小店”后,在相关政策扶持下,小店营业额增长了30%。不仅如此,小店还开设青年夜校,插花、串珠等课程,让这个小小空间渐渐“活”了起来。“白天是咖啡馆,晚上是课堂,这里成了年轻人的聚集地。”予辰说。

随着小店逐渐成长,它们与城市的连接也越发紧密。这些由青年主理

的小店,正成为展示徐州城市形象的新窗口。像这样的青春小店,徐州已培育了140家。“启承非遗木工坊”潜心复原城市历史建筑,留住彭城记忆;“冠玉的小店”以方寸空间为载体,传承徐州剪纸非遗文化……小店虽小,却承载着青年的创业梦想与文化传承的使命,既成为提振消费、展示城市形象的青春窗口,也为徐州消费市场增长注入强劲动力。

不止于小店,徐州为青年搭建的奋斗舞台无处不在。面向大学生,徐州“彭聚菁英”计划吸引4500余名大学生来徐实践实习,“返家乡”社会实践活动募集岗位1003个,吸引6499名大学生参与。在泉山区参加实践的袁楚涵感慨道:“基层工作需要的是满腔热情,更是日复一日的细致与坚持。在服务他人的过程中,我不仅收获了成长,更读懂了责任与担当的意义。”

科创园区里,青年人才赋能智慧发展;乡土田间,青年创客播种未来希望;公益一线,青年志愿者传递城市温情;市井街巷,青年主理人承载创业梦想。在徐州,为青年搭建的实干空间从单一,青年奋斗的路径也从不设限。这座城市,让每一份奋斗都有处可依、有光可闪。

一座城市与青年的关系,从来不是单向的“留下”或“招引”,而是一场相互滋养、彼此成就的长久同行。当徐州把青年放在城市发展的C位,以政策托举梦想,以舞台成就出彩,青年自然会把这座城市作为人生的主场,用奋斗书写青春答卷。

这,或许就是越来越多人选择留在徐州的答案。

接待162296人次,交易额68176万元



车展现场的活动吸引众多市民参与。 本报记者 关超 王奔轩 摄

(上接01版)

在业态创新上,本届车展突破传统展会单一展销模式,推动汽车消费与文创休闲、亲子体验、品牌互动等多元业态深度融合,打造复合型消费体验场景。诸如野趣非洲动物奇乐园、超级CMS女团、“徐州有好市”特色文创市集、超级舞台狂欢等特色板块融入展会,实现“汽车展销+休闲体验+文化互动”的跨界融合,既提升了市民观展参与感与获得感,也丰富了假日消费场景,推动汽车消费从单一购车需求,向品质化、体验化消费延伸,助力城市文旅消费融合发展。

5月1日—5月4日,为期4天的第八届CMS徐州车展,不仅为广市民及周边地区消费者搭建了便捷、实惠、优质的购车平台,也为汽车行业品牌推广、市场拓展、技术交流提供了广阔空间,进一步强化了CMS徐州车展在区域的行业影响力与品牌号召力。展会的成功举办,充分展现了徐州汽车消费市场的强劲韧性与蓬勃活力,对推动区域汽车产业转型升级、加快建设区域消费中心城市具有重要意义。

主办方表示,未来,CMS徐州车展将持续深耕行业、赋能消费,不断优化展会品质、创新办展模式,深化惠民举措,搭建更高水平、更具影响力的汽车产业交流与消费服务平台,助力我市汽车产业高质量发展,为全市商贸经济繁荣向好注入持久动力。

惠民让利聚人气 置业热潮涌彭城

(上接01版)

本次房展会的二手房自由交易大集,汇聚了千套优质房源,开展仅3小时,就登记房源超1200套,成为不少置换群体的首选。在这里,买卖双方可以面对面沟通议价,全程免收中介费用,徐房严选的专业人员还会提供产权核验、交易流程指导、风险提示等公益服务,彻底解决了二手房交易信息不对称、流程繁琐等痛点。

“在这里,我们能直接和买家对接,还有专业人士帮着把关,一点都不担心踩坑。”刘桂兰说,短短一天时间,她就和买家谈妥了价格,“省了两万多的中介费,还省心了。”

政策红利暖心 人才安居有底气

本次房展会同步举办青年人才购房节,把人才安居的政策红利送到了人才身边,让更多来徐奋斗的青年,能够安心、扎下根。

“没想到能叠加这么多优惠,算下来省了快15万元,这下能在徐州安家了。”在人才政策宣讲专区,29岁的张泽激动地说。张泽是安徽砀山人,毕业后,就来到徐州高新区的一家企业做研发,转眼已经工作了3年。一直租房子的他,早就有了买房的念头,却一直担心首付压力太大。

这次听说房展会有人才专属的政策解读和优惠,他早就赶了过来。在咨询区,住建局的工作人员给他算了一

笔账:作为青年人才,他能申领12万元的青年人才购房券;在此基础上,还能享受房展会现场的1万元通用购房优惠,再叠加针对人才的5000元专属补贴,光是这几项,就能直接抵扣13.5万元的房款,再加上房企针对人才推出的98折优惠,总优惠额度接近15万元。

张泽说,徐州不设户籍门槛的人才政策,让他这个外地人也能享受到和本地人才一样的补贴,彻底打消了他的顾虑,“这下我下定决心在徐州扎根了。”

像张泽这样的青年人才,是本次房展会的重点服务对象。3天里,市住建局派出的政策专员,累计接待人才政策咨询超201组,为前来咨询的人才详细解读购房券申请、公积金贷款、落户配套等政策。针对符合条件的人才,组委会专门发放了51张专属优惠券,让青年人才除享受房展会的万元优惠券外,还额外享受专属5000元优惠券,为青年人才进一步降低安居成本。

与此同时,市住房公积金管理中心也在现场解读最新政策:单方最高贷款额度80万元、夫妻双方120万元,多孩家庭、各类人才的额度还能再上浮。真金白银的支持,让越来越多的青年人才,在徐州找到了安居的底气。

全链服务优体验 市场回暖显活力

本次房展会不仅有优惠和政策,还打造了全链条的置业服务,把房

企、家装、建材企业汇聚一堂,让市民买房省心又省力,真正实现了“一站式”安居体验。

“以前买房要跑好几个售楼处,看完房还要跑建材市场,几天下来累得够呛,现在一站式就能全搞定。”40岁的王敏是市区一所中学的教师,这次她是来置换大户型的。3天里,她在房展会上一口气看了5个楼盘,对比了户型、配套和价格,最终定下了一套四居室,紧接着就直奔旁边的家装展位,咨询装修事宜。

“从选房到装修,一站式就能办完,还有免费的看房直通车,想去哪个楼盘实地看,随时就能走,太方便了。”王敏说,这次房展会把相关的商家都聚到了一起,不用她东奔西跑,省了太多时间。

这份便捷和优惠,也吸引了不少返乡置业者。在上海工作的吴斌,这次趁着“五一”假期回徐州,就是为了给父母选一套养老房。“之前在网上就关注了云龙湖畔的一个低密楼盘,这次听说房展会有优惠,就特意过来了。”吴斌说,徐州这几年发展很快,高品质的楼盘越来越多,这次他看中的楼盘,不管是环境还是配套,都让他十分满意,加上房展会上的优惠,他当场就定了下来。“高品质的房子,配上实在的优惠,这趟回来值了。”

不止是返乡者,越来越多的周边城市群众,也选择来徐州安家。来自

山东微山的孙庆华,这次就带着全家过来,定下了一套120平方米的房子。“徐州的教育、医疗资源好,交通也方便,开车半个多小时就到了。”孙庆华说,他早就想把孩子送到徐州来上学,这次房展会的优惠,让他果断下定了决心。

这处置业热潮,正是徐州楼市回暖的生动缩影。今年一季度,徐州房地产市场呈现量增价稳的向好态势,一二手房总成交量同比增长9%,其中二手房住宅成交增速位列全省第一,市场信心持续修复,观望情绪逐步消散。本次房展会的举办,进一步激活了住房消费的潜力,打通了存量房流通的堵点,促进一二手房市场的良性循环,为市场注入了更多暖意。

筑巢引才聚合力,宜居彭城启新程。从万元购房立减到人才专属补贴,从零中介二手房交易到全链条置业服务,这场春季房展会,既是徐州落实惠民政策、激活市场活力的务实行动,更是这座中心城市以安居促乐业、以温情聚人才的生动实践。

如今的徐州,正以开放包容的姿态,广纳八方英才,汇聚安居梦想。精准的政策红利、贴心的便民服务、不断提升的城市品质,让每一个选择徐州的人,都能在这里找到归属感、幸福感,安下心、扎下根,与城市共成长、共奋进,共同描绘宜居宜业的美好新蓝图。