"苏超"票根化身"金钥匙"

文商旅联动多重优惠活动助观赛人群向消费人群转化

本报讯 8月3日晚,清名桥畔 晚风送爽,人头攒动。近50个"乐购 无锡"夜市摊位前围满了驻足选购的 市民,外贸优品琳琅满目、网红美食 飘香四溢、文创手作匠心独具,更有 精彩纷呈的足球主题互动游戏。"苏 超联赛·乐购无锡"促销活动启动,既 有"体育热"又有"消费乐",为"苏超" 赛事增添花式玩法。

当晚,"苏超"一票欢购消费活动 发布,一张观赛票根成为解锁全城优 惠的"黄金钥匙"。持有票根的观众 可在锡畅享停车购物、美食餐饮、加 油出行等文商旅联动多重优惠,一站 式串联吃喝玩乐购,将赛场上的激情 澎湃无缝转化为城市消费的滚滚浪

京东、美团、饿了么等平台发放 千万张苏超消费券、免单券,多重福 利助攻赛事消费;近百家车企推出 试驾礼包、尾款抵扣等补贴,点燃购 车热情;万象城打造"十三太 Bao

卡"、苏宁易购赠送满2000元减200 元家电券,赛得开心更购得顺心;穆 桂英糕团超市购买非遗糕团可享7 折优惠、万象汇38家餐饮通享7.7 折,让赛后的味蕾尽情狂欢;滴滴出 行放出1000万元出行券,畅通球迷 观赛路……全市千余家企业合力加 码,让利总额超亿元,小小票根成为 串联多元场景、撬动二次消费的"流 量支点"。

巧借"苏超"东风,盘活本地商业 资源,打造"观赛+消费"融合模式, 为赛事注入丰厚附加值。"乐购无锡" 夜市现场,5家餐饮企业推介特色菜 品及优惠套餐,包括传统锡式风味、 创意美食;4家代表性商场同步亮出 赛事期间促销政策,涵盖千万消费礼 金、折扣满减、"苏超观战礼"等福利, 满足市民品质消费的多样化需求。 "作为度假旅游酒店,我们抓住'苏 超'流量,在客房、餐饮、文创产品等 多个领域推出特色套餐,展现无锡的 人文特色。"无锡君来湖滨饭店副总 经理朱建介绍。

这一举措在前几轮"苏超"赛事 中已经初具效果。7月19日-20日 "苏超"第七轮比赛日期间,全市消费 总金额达25.3亿元,同比增长30%; 餐饮行业呈爆发式增长,销售额同比 飙升58.89%。大东方百货任意场次 "苏超"门票可兑换50元通用券,"跟 着苏超游无锡"主题活动产生裂变效 应,拉动销售额环比增长125.9%;太 湖新城商圈、长江路商圈销售额同比 分别增长79.7%、68.8%。一组组跃

群转化的巨大潜力。 "以球为媒、以赛促消、以商惠 民,让赛事超越90分钟的场上角逐, 转化为48小时不间断的消费激情。" 市商务局相关负责人介绍,未来无锡 将持续探索"消费场景+N"的深度融 合,助力城市经济高质量发展

动的数字,印证着观赛人群向消费人

无锡球迷 乐享专列

本报讯 8月3日14时06分, D9556次动车驶出无锡新区站,载着 无锡球迷,奔向宿迁(下图)。这是无 锡站百余年火车史上,首次开行球迷 专列,也是"苏超"联赛的第10对球迷

据悉,"球迷专列"无锡至宿迁一 站直达,去程车次为D9556,运行3小 时2分到达宿迁;回程车次为D9555, 到达站为无锡站,用时1小时50分。市 体育局还推出"无锡客场球迷服务包", 球迷们只需一键订购,即可享受"从家 门到赛场"无缝衔接的便捷服务。

专列抵达宿迁后,无锡球迷享受 "高铁+大巴"联程运输的便利;4日凌 晨,交通部门还组织了充足的出租车、 网约车保障球迷顺利回家。

(卢易 文/李一芳、宗晓东 摄)



剧组开机 夜市"唱戏"

本报讯 日前,惠山区钱桥街道 百乐广场人潮涌动。电视剧《不负美 食不负卿》开机仪式暨"弘扬国粹·锡 惠有味"文化美食夜市活动启幕。活 动以开机发布会为契机,为本地居民 与游客打造一场"影视有故事、美食有 温度、文化有传承"的特色夜间消费活

伴随着剧集开机,主题夜市同步 点燃惠山夏夜。活动以《不负美食不 负卿》为纽带,联动本土企业、非遗传 承人与青年文创力量,精心设置主题 摊位,有体验匠心传承非遗手作,有传 递健康理念的中药香包,还有唤醒无 锡味道的特色美食。憨态可掬的无锡 本土文创形象"吴桃桃"与"肉骨头"惊 喜现身古装华服走秀,让传统服饰在 市井烟火间焕发生机。

作为无锡市重点打造的影视产业 载体,锡西文化创意产业园正加速构 建完善的产业生态圈。园区依托得天 独厚的协拍资源、现代化的数字影棚 等硬件设施,以及与周边文旅资源的 良性互动,积极打造"影视+"全产业 链深度融合模式。今年暑期档《南京 照相馆》《东极岛》等热门影片背后都 有锡西文化创意产业园活跃的身影。

惠山区相关部门负责人表示, 探索"政企联动、文化惠民"的实践 --钱桥街道将把"影视 IP+文 旅消费"的构想落地为惠及千家万户 的夏夜欢歌,助力区域文旅融合与夜 间经济提质升级。 (黄振)



服务电话:81853729 城中服务地址:无锡市学前东路1号 服务电话:80500110、13961806872 QQ:155690220

遗失启事

- •无锡华光环保能源集团股份 有限公司职工食堂遗失并作 废银行开户许可证(编号:J30 20010496305),特此声明
- •李心童遗失出生医学证明编 号2586,声明作废
- •李依依遗失出生医学证明编 号W320206597,声明作废

快闪店,何以成流量密码?

"趴趴家族的小浣熊好可爱!"上 个双休日,不少市民发现,崇安寺二 泉映月广场上多了间"童话小屋",小 屋通体粉色,两侧是透明的玻璃橱 窗,用无锡俚语打造的涂鸦墙身分外 逗趣,窗内各类玩偶正憨态可掬地向 市民招手。这家名为NEVERLAB 的全国首家主题快闪店自上周试营 业以来,吸引大量客流。与此同时, 苏宁广场新推出的快闪空间"幻季商 店"也成了年轻人的潮玩目的地。

快闪店,一般是指在商业繁华区 域设立,用以推广品牌和销售产品的 临时铺位。虽然快闪店本身并不算 一种新事物,但今年以来,在老城区 却拓展出众多新玩法,给市民带来了 新鲜多样的消费体验。



情绪体验——

文化消费的创新场景

"我逛过哈利波特快闪店、明珠广 场的蜡笔小新快闪店,都是自己喜欢的 IP,必须去打卡。"市民陆女士说。快闪 店的吸引力,藏在文化IP的"治愈感" 里。就像NEVERLAB店内,融合多项 热门IP,从萌趣的毛绒玩偶到夏日基调 香水香薰,每件产品都透着"解压"巧 思。"趴趴家族玩偶的手部填充了特殊 材料,拥抱时像靠在云朵上。"店员告诉 记者,对于一些顾客而言,哪怕只是和 自己喜欢的IP合影留念,都能实现情 绪的疗愈。而快闪店限时体验、限量产 品的属性,也令消费者愿意为"稀缺"买 单。"我们这款'苏超'联名的兔子玩偶 限量20只,目前只剩两只了。"NEV-ERLAB快闪店员表示。

目前,在老城区的各类快闪生态中, 都在从满足市民、游客情绪价值的角度 进行设计与提升。走进幻季商店,森系 元素满满,如同进入大自然,多个原创主 理人品牌集结。其中,主理人三泉打造 的"好朋鸟"品牌,以玄凤鹦鹉与女孩为 原型,把"跨越物种的陪伴"概念与杜邦 纸包包、手机链等产品做融合,"就像哆 啦A梦守护大雄,这些小物件能成为人 们出门后的'隐形陪伴者'。"三泉说。互 动也是升级体验感的方式之一。NEV-ERLAB主题IP将吴语方言、童谣藏进 装置场景,外墙标有"蒙早再来""来伲心 里厢"等多彩字样,吸引游客拍照打卡, 让商业空间升级为商业与文化融合表达

的舞台。

空间拓展-

多元业态的融合体验

三阳广场站20号口方向内,设有 各类二次元动漫的快闪店。张先生是 一名上班族,他表示,走过地铁通道的 转角,那一个个充满魔法元素的店铺总 是让自己眼前一亮。在他看来,利用地 铁站厅富余空间开设快闪新业态很 棒。"大家在工作日没有时间去商场购 物,有了这样的快闪店,坐地铁时看到 自己感兴趣的东西就可以直接购买,也 是上下班路上的一个调剂。

清名桥广场上,三月兽快闪店让众 多动漫迷专门前来打卡;恒隆广场的中 庭,Wiggle Wiggle的快闪店吸引不少 品牌的拥趸;非遗文创的快闪店更是在 惠山古镇、崇安寺广场等各类文化地标 处频繁出现……在梁溪区,不仅是商场, 地铁站、博物馆、公园等城市空间里,快 闪店也在陆续进驻,"餐饮+售卖""展览+ 售卖"等业态形式也日益多元。

记者发现,在地文化IP与"快闪" 的融合越来越紧密。"每位来到店里的 顾客都会拿起小笼包玩偶。"店员告诉 记者,水蜜桃挂件、小笼包萌版毛绒玩 具、"苏超"联名玩偶等与无锡元素关联 的产品销量最佳。这种融合在幻季商 店则更为鲜活,介于市集与快闪之间, 这里是主理人共创的"文艺试验 田"——融合创意零售、展览快闪、原创 工坊及社群活动等内容, 幻季商店利用 设计美学与文化表达,让快闪从标准化 产品与单一品牌展示,走向更多元的文 艺空间。

经量快闪——

首发经济的先锋载体

在业内人士看来,快闪店也正在成 为首发经济的先锋载体。"相比传统门 店,快闪店更'轻量化',可以让有潜力 的主理人品牌在实体店铺开业前,就能 获得更加清晰的用户画像。"幻季商店 的主理人汪源说,而与市集不同,快闪 店拥有更具体验感的空间和时间,能够 精准洞察消费趋势。

"快闪店的场地成本低,跨城市复 制高效灵活。"苏宁广场相关负责人告 诉记者, 幻季商店虽然才开了短短几 天,就已经吸引了不少青年前来,"幻季 商店与苏宁广场对青年消费群体的布 局十分适配,而首发快闪活动制造了稀 缺性和差异性,可以有效地将消费者吸 引至实体商业空间。

短期流量如何转化为稳定客流,也 成为快闪店更为关注的焦点。不少快 闪店通过丰富互动环节,比如组织射门 挑战、限定打卡赠冰饮、文创扇子派发 等活动,提升参与热情与消费意愿;采 用"线下体验一线上晒单一复购引流", 让客流转化为线上粉丝,为首店之后的 入驻积累稳定用户。

"通过不断推陈出新的主题与活 动,快闪店为消费者营造'常逛常新'的 惊喜感,激发了线下消费,也有效带动 了餐饮购物等其他消费。"梁溪区商务 局相关负责人表示,下阶段,他们会引 导快闪店在创新与品质上持续发力,为

城市空间和消费市场注入长久活力。 (韩玲、实习生 田佳缘 图文报道)



本报讯 80周岁及以上老人就医从排长 队到"零等待",术前检查从"楼上楼下跑"到"一 站式"搞定……近日,记者实地采访了解到,我 市市属医院就诊服务正在发生悄然变化。

"签到后很快就能就诊,心里特别暖。"80 周岁的陈阿姨在市二院(北院区)就医时,切实 感受到高龄患者的专属便利。目前,无锡二级 以上公立医院均已实现80周岁以上老年人就 医"零等待"。"通过系统自动识别实现高龄老人 优先就诊。我们在微信公众号开通了'仁心陪 诊'现场预约服务,还特别设置专用窗口、自助 机和'爱心敬老专座',为80周岁及以上老人提 供全流程免费陪诊服务。"无锡市第二人民医院 门诊部副主任张玉介绍。医院对工作人员和志 愿者开展全覆盖培训,确保分诊导诊精准引导 老人完成看病全流程。"很多高龄老人不熟悉智 能设备,陪诊就要帮他们扫清障碍。"张玉说,陪 诊人员从老人入院起全程陪同,让他们感受关 怀。这些举措既缩短等候时间,更化解老人独 自就医的焦虑感,让"老有所医"在服务细节中 得到体现。

"看一会儿体育比赛,紧张感少了很多。"在 江南大学附属医院候诊的患者小马,道出不少 人的心声。为进一步改善就医感受,无锡近期 加强医院文化建设,8家市属医院在门诊大厅及 各等候区加装电视机108台,播放体育节目、纪 录片、动画片等舒缓患者情绪。江南大学附属 医院在南北双院区新增12台电视机,分布于影 像检查、B超、检验、内镜检查等候区及手术家属 等候区等停留时间较长的区域。"按照人文医院 的建设要求,我们希望通过轻松内容缓解患者 焦虑。"江大附院门诊部副主任吴丹岭表示,电 视节目能转移注意力,减轻等待带来的紧张感。

记者在市中医医院看到,门诊候诊区、急诊 大厅均覆盖了电视信号源,门诊二楼以上还增 设移动屏播放央视五套节目或科普内容。此 外,无锡市人民医院还优化了住院服务,打造预 住院体系,让择期手术患者术前检查更便捷,缩 短平均住院天数,既为患者节省时间和支出,也 提高医疗资源使用效率。

从关注"效率"到聚焦"温度",从解决"痛 点"到优化"细节",无锡市属医院从不同维度提 升就医体验,在追求精准诊疗的同时升级服务 让患者感受到便利与温暖。(杨洁丹 图文报道)

周岁及

系统自动识别,全市二级以上公立医院全覆盖

就诊『零等待

激活住房消费再出"组合拳"

"锡山五条"推出升级版

激活住房消费,锡山又出重拳。 7月30日从锡山区住建局获悉,锡 山区在今年3月推出的"锡山五条" 基础上,发布升级版政策。据介绍, 此次新政将通过扩大人才覆盖、优化 老年家庭支持、创新购房凭证使用、 突破产权模式等多维度举措,从供需 两端协同发力,构建起更完善的住房 保障体系,持续推动房地产市场平稳

全域人才政策扩容申领门槛再降

升级版政策首次提出"全域人 才"支持理念,通过放宽条件、简化流 程,将更多群体纳入支持范围。新增 四类人才申领对象:派驻锡山工作的 人才凭非锡山社保(或个税)及单位 证明等材料即可申请;锡山户籍人才 无须社保证明,凭户籍证明等材料进 行申请;无锡高校应届毕业生凭就业 意向书和毕业证等材料即可申领,无 锡籍高校应届毕业生除上述材料外, 另需提交户籍证明等材料;市级C2 类以上高层次人才凭非锡山社保(或 个税)及就业意向书等材料即可申 请。这一调整打破了社保限制,让人 才政策惠及更广泛的群体。

老年家庭与改善型需求获重点支持

针对老年家庭及改善型购房需 求,新政推出多重利好。2025年7 月1日至12月31日期间,老年家庭 (含年满60周岁成员)或参与"以旧

换新"活动的家庭,可获房企发放的 不低于3万元消费券(可直接抵扣房 款),旧房返租还能享受6个月免租 期。同时,"卖旧买新"补贴政策延长 至2025年底,符合条件的购房者可 获得不低于2万元补贴。值得注意 的是,房企可自主报名参与,政策与 市级优惠"就高不重复"。

支持地方国企试点共有产权房

在购房凭证使用上,新政明确房 屋征收房票与人才房票可"双票叠 加",支持购房者同时使用两类房票 购买新建商品住房,具体操作由房企 按相关规定执行。这一突破为购房 者带来更灵活的支付选择,进一步释 放消费潜力。

产权模式创新成为此次新政的 一大亮点。锡山区将支持地方国企 试点共有产权房,购房人最低出资 50%即可入住,剩余产权由国企持 有,10年内可全额回购。这一模式 直击"夹心层"群体购房痛点,通过政 企共担降低入市门槛,让更多人实现 "住有所居"。

交易安全方面,新政推出网签备 案与预告登记同步办理服务,通过线 上"一站式"操作,从源头杜绝"一房 多卖"风险。该服务将覆盖全区所有 预售商品房项目,为购房者权益加上 "双保险"

(孙暐、见习记者 吴玉雯、实习 生 庄铖瑀)

